



Haaga-Helia  
ammattikorkeakoulu Oy

## Yrittäjäksi kuntosalialalle

Suvi Poropudas

Opinnäytetyö  
Liiketalouden koulutusohjelma  
2020



<b>Tekijä(t)</b> Suvi Poropudas	
<b>Koulutusohjelma</b> Liiketalouden koulutusohjelma	
<b>Raportin/Opinnäytetyön nimi</b> Yrittäjäksi kuntosalialalle	<b>Sivu- ja liitesivumäärä</b> 44 + 26
<p>Kuntosalilyrittäjyys on kasvava ala Suomessa ja kuntosalikävijöiden määrä on noussut viime vuosien aikana, minkä vuoksi aihe on hyvin ajankohtainen. Työn tarkoituksena oli selvittää, millaiset mahdollisuudet aloittavalla yrittäjällä on ryhtyä kuntosalilyrittäjäksi ja mitä toiminnan aloittaminen vaatii. Tarkoituksena oli lisätä ihmisten tietoutta ja saada heidät arvioimaan omia kykyjään sekä soveltuvuuttaan alalle. Tavoitteena oli luoda kaikille kuntosalilyrittäjyydestä kiinnostuneille henkilöille käytännönläheinen opas, jonka avulla he voivat pohtia erilaisia vaihtoehtoja toiminnan aloittamiseen. Työ rajattiin käsittelemään yrityksen toiminnan aloittamista ja uuden yrittäjän mahdollisuuksia lähteä alalle.</p> <p>Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena työnä, joka sisältää opinnäytetyöraportin ja liitteenä olevan tuotoksen. Opinnäytetyöraportti sisältää tietoa hyvän oppaan ominaispiirteistä, kuntosali- ja franchiseyrittäjyydestä, kuntosaliketjuista sekä yrittäjän ominaisuuksista. Raportissa on myös perehdytty yrityksen perustamisprosessin kolmeen eri vaiheeseen. Lisäksi tietoperustassa on tietoa liiketoimintasuunnitelman merkityksestä, verkostoitumismahdollisuuksista sekä asiakas-, markkina- ja kilpailutilanteen selvityksestä. Lopuksi kerrotaan taloudellisen tilanteen tärkeydestä. Tietoperustaa seuraa empiirinen osio, joka koostuu produktin suunnittelusta, toteutuksesta, kuvauksesta ja asiasisällöstä. Viimeinen raportin osio on pohdinta ja liitteinä ovat haastattelukysymykset yrittäjille ja asiakkaille, asiakasarvokartta, lähteisiin liittyvät kuvakaappaukset sekä opas kuntosalilyrittäjyyteen.</p> <p>Opinnäytetyöraportin aineistona on käytetty kirja- ja internetlähteitä sekä yrittäjä- ja asiakashaastatteluita. Yrittäjähaastattelu tehtiin kahdelle henkilölle ja asiakashaastattelu seitsemälle henkilölle. Oppaan keskeiset asiat on koottu raportin tietoperustan ja oman ammatillisen osaamisen pohjalta. Opinnäytetyö toteutettiin vuonna 2020 tammikuun ja huhtikuun välisenä aikana.</p> <p>Lopputuloksena syntyi haastattelun yrittäjän mielestä todella käytettävä opas kuntosalilyrittäjyyteen. Opas on saatavilla verkossa ja se on suunnattu erityisesti kaikille kuntosalilyrittäjyydestä kiinnostuneille henkilöille. Opasta voidaan hyödyntää yrityksen suunnittelu- ja perustamisprosessin vaiheissa, ja sitä voidaan käyttää pohjana liiketoimintasuunnitelmalle. Opas saattaa lisätä kiinnostusta alaa kohtaan ja tukea uusien yrittäjien työllistymistä.</p>	
<b>Asiasanat</b> Yrittäjyys, kuntosali, opas, franchising	

## Sisällys

1	Johdanto .....	1
1.1	Työn tavoite ja rajaus .....	2
1.2	Opinnäytetyön rakenne ja aineisto .....	2
1.3	Keskeiset käsitteet .....	3
2	Hyvän oppaan ominaisuudet .....	4
2.1	Oppaan aloitus .....	4
2.2	Oppaan sisältö ja kieliasu .....	5
2.3	Oppaan laajuus ja ulkoasu .....	5
3	Kuntosalialan yrittäjyys .....	7
3.1	Yrittäjyyden mahdollisuudet alalla .....	7
3.2	Yrittäjän ominaisuudet ja riskit alalla .....	12
3.3	Kuntosalialan yrittäjä .....	16
4	Yrityksen perustamisprosessi .....	17
4.1	Liikeidean kehittäminen .....	17
4.2	Liiketoiminnan suunnittelu .....	18
4.3	Perustaminen ja kasvu .....	18
5	Liiketoimintasuunnitelma .....	19
5.1	Merkitys ja ajankohta .....	19
5.2	Suunnitteluprosessi .....	20
5.3	Yhteistyökumppanit ja verkostoituminen .....	21
5.4	Asiakkaat ja kysyntä .....	24
5.5	Asiakashaastattelut .....	27
5.6	Markkinatilanne ja kilpailu .....	28
5.7	Talouden suunnittelu .....	29
5.8	Kirjanpito .....	31
6	Oppaan toteutus .....	33
6.1	Oppaan suunnittelu ja toteutus .....	33
6.2	Oppaan kuvaus ja sisältö .....	34
7	Pohdinta .....	37
7.1	Produktin merkitys kohderyhmälle .....	37
7.2	Kuntosaliryrittäjän oppaan arviointi .....	37
7.3	Kehittämisehdotukset .....	38
7.4	Opinnäytetyöprosessin ja oman osaamisen arviointi .....	38
	Lähteet .....	41
	Liitteet .....	45
	Liite 1. Haastattelukysymykset yrittäjille .....	45
	Liite 2. Haastattelukysymykset asiakkaille .....	46

Liite 3. Kuvakaappaus Asiakasarvokartasta .....	47
Liite 4. Kuvakaappaukset lähteestä: Elixia työnhaun kriteerit.....	48
Liite 5. Kuvakaappaukset lähteestä: Fressi työnhaun kriteerit .....	49
Liite 6. Opas kuntosaliryttäjäksi .....	50

# 1 Johdanto

Nuorten naisten suosima fitness on noussut maailmanlaajuisesti ilmiöksi muutaman vuoden aikana ja kuntoilumuoto crossfit on tullut kansan suosimaksi lajiksi. Yhä useampi on valmis käyttämään rahaa ja aikaa kuntoiluun. Tavoitteena voi olla esimerkiksi unelmavartalon saavuttaminen tai fyysisen kunnon kehittäminen. Kuntosaliharrastus liikuntamuotona edistää hyvinvointia, vahvistaa lihaksia ja on hyvä liikuntamuoto kehon- ja mielenterveyden edistämiseen. Kuntosaliyrittäjiä on paljon ja heidän lähtökohtansa yrittäjäksi ovat hyvin erilaisia. Useilla yrittäjillä toiminta on alkanut oman kuntosaliharrastuksen ja kiinnostuksen kohteiden kautta.

Kuntosalin valintaan vaikuttavista tekijöistä ja tarvekartoituksesta on tuotettu useita tutkimuksia. Aloittaville kuntosaliryityksille löytyy liiketoimintasuunnitelmia, ja kuntosaliharjoittelusta on tehty oppaita kuntosalikävijöille. Tämän opinnäytetyön tuotoksen kaltaista kuntosaliryittäjän opasta ei löytynyt. Tämän työn avulla selvitetään yrittäjän mahdollisuuksia alalle ja kerätään ajankohtaista tietoa oppaan tueksi. Aihe on hyvin ajankohtainen, sillä kuntosalikävijöiden määrä on kasvanut ajan myötä. Työn tarkoituksena on lisätä kiinnostusta kuntosalialalle, jolloin kuntosaliryittäjäys saa toimialana lisää näkyvyyttä ja kuntosaliryittäjäksi haaveilevat ihmiset voivat hyödyntää opastani pohtiessaan alalle lähtöä. Oppaan avulla he ymmärtävät yrittäjyyden kokonaisuutta ja lisäävät omaa tietouttaan. Tämä opinnäytetyö kokonaisuutena tukee alan kasvua ja mahdollistaa uusien yrittäjien tulon markkinoille.

Opinnäytetyöllä ei ollut erillistä toimeksiantajaa, vaan valitsin aiheen oman harrastukseni ja kiinnostuksen kohteiden kautta. Aihe kiinnostaa minua erityisesti, sillä olen käynyt säännöllisesti kuntosalilla noin yhdeksän vuoden ajan. Ajatus oman kuntosaliryityksen perustamisesta on käynyt mielessäni, joten nyt minulla oli oiva mahdollisuus selvittää, mitä uuden yrityksen perustamisessa tulee ottaa huomioon, ja mitkä ovat uuden yrittäjän mahdollisuudet. Opas on kohdennettu kaikille kuntosaliryittäjyydestä kiinnostuneille, jotka pohtivat alalle lähtöä ja haaveilevat oman kuntosaliryityksen perustamisesta.

Tämän opinnäytetyön aiheena on luoda opas aloittavalle kuntosaliryittäjälle. Aihe liittyy liikunta-alan yrittäjyyteen ja uuden yrityksen perustamiseen. Opasta voidaan hyödyntää yrityksen suunnittelussa ja toteutuksessa. Opas toimii myös pohjana liiketoimintasuunnitelmalle. Tarkoituksena on, että aloittava yrittäjä saa mahdollisimman laajan kuvan siitä, mitä yrityksen perustaminen edellyttää häneltä itseltään ja mitkä ovat hänen mahdollisuutensa perustaa yritys.

## 1.1 Työn tavoite ja rajaus

Päätavoitteena on selvittää, millaisia eri mahdollisuuksia on lähteä kuntosalialan yrittäjäksi ja mitä yrittäjäksi lähteminen vaatii. Tarkoituksena on myös selvittää, millainen henkilö sopii alan yrittäjäksi ja mitkä ovat osaamisen kriteerit. Tavoitteena on luoda käytännöllinen opas, joka sisältää konkreettisia ehdotuksia kuntosaliryrittäjäksi lähtemiseen. Oppaan tavoitteena on tuoda yrittäjän mahdollisuudet helposti esille ja tuoda lisäarvoa alalle. Henkilökohtainen tavoitteeni oli lisätä tietoutta kuntosaliryrittäjäydestä ja vahvistaa ammatillista osaamistani. Toivon myös, että työni herättää lukijan mielenkiinnon kuntosaliryrittäjäyttä ja alaa kohtaan.

Tavoitteisiin päästiin luomalla kuntosaliryrittäjän opas. Opas rakennettiin tietoperustan pohjalta. Opas koostuu seuraavista pääosioista:

1. Kiinnostaisiko kuntosaliryrittäjäyys?
2. Tunnista ominaisuutesi
3. Näin perustat yrityksesi
4. Liiketoimintasuunnitelman työstäminen
5. Verkostoidu
6. Tunne asiakkaasi ja markkinatilanne
7. Millainen on taloudellinen tilanteesi?

Aihe rajautui alalle lähtemisen mahdollisuuksiin ja siihen, mitä uuden yritystoiminnan aloittamisessa tulee ottaa huomioon. Nämä asiat ovat tärkeä selvittää ennen liiketoimintasuunnitelman tekemistä, jotta saadaan realistinen kuva kuntosaliryrittäjäydestä ja toimialan tilanteesta. Huolellinen asioiden selvitys ja tutkiminen antaa hyvät lähtökohdat uuden yrityksen rakentamiselle.

## 1.2 Opinnäytetyön rakenne ja aineisto

Työssä käsiteltiin yrittäjäyttä toimeentulona ja sitä millaista kuntosaliryrittäjäyys on. Työhön selvitettiin, millaisia ominaisuuksia kuntosaliryrittäjällä täytyy olla, kuten osaamisen tausta, luonteenpiirteet ja asenne. Tietoperustasta löytyy tietoa hyvän oppaan ominaispiirteistä, franchiseyrittäjäydestä ja erilaisista kuntosaliketjujen yrittäjäyysmahdollisuuksista. Työstä löytyy pohjatietoa yrityksen perustamisprosessin vaiheista ja liiketoimintasuunnitelman merkityksestä aloittavalle liiketoiminnalle. Työssä käytiin läpi verkostoitumisen tärkeyttä, asiakasarvon tuottamista ja alan markkinatilannetta sekä kilpailua. Lisäksi pohdittiin pääoman tarpeen ja rahoituksen hankintamahdollisuuksia. Seuraavaksi suunniteltiin ja toteutettiin opas. Lopuksi pohdintaosuudessa tarkasteltiin produktin merkitystä kohderyhmälle,

pohdittiin kehittämisehdotuksia ja arvioitiin lopullista opasta sekä omaa oppimista opinnäytetyöprosessin aikana.

Opinnäytetyötä tehdessäni hyödynsin ammattikorkeakoulussa käymiäni raha- ja talous -suuntautumisen suuntautumisopintoja sekä taloushallinnon työkokemustani. Perehdyin suureen määrään kirjallisuus- ja internetlähteitä sekä käytin omaa kuntosaliharrastuksesta saamaani kokemusta. Lisäksi hyödynsin kuntosaliryttäjien ja asiakkaiden haastatteluja työssäni, jolloin sain käytännön näkökulmaa esille. Työ toteutettiin toiminnallisena työnä, joka koostuu raportista ja tuotoksesta.

### **1.3 Keskeiset käsitteet**

Opinnäytetyön keskeisiä käsitteitä ovat yrittäjyys, kuntosali, opas ja franchising. *Yrittäjyys* on laaja käsite, joka voidaan jakaa omaehtoiseen, ulkoiseen ja sisäiseen yrittäjyyteen. Yrittäjyys on yrityksen luomista ja aktiivista hoitamista, joka voi olla elämäntapa tai keino hankkia elanto. (Sippola 2014, 38.)

*Kuntosali* on paikka, jossa urheilun harrastajat kuntoilevat erilaisilla laitteilla. Kuntosalit voivat toimia ketjuna tai yksittäisinä saleina. Niissä on usein henkilökohtaista ohjausta tai ryhmäliikuntatunteja. (Easyfit 2017; FranCon Group 2020a.)

*Opas* on tietylle henkilölle tai kohderyhmälle suunnattu konkreettinen tuotos, joka ohjeistaa, opastaa ja järjeistää käytännön toiminnan. Opas voi olla toteutettu esimerkiksi kirjana, tapahtumana tai sähköisessä muodossa. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 9.)

*Franchising* on liiketoiminnan ja yrittäjyyden muoto, joka on kahden itsenäisen yrityksen sopimukseen pohjautuva yhteistyömalli. Yrityksistä toinen toimii franchise-ottajana ja toinen franchise-antajana. (Laakso 1998, 21.)

## 2 Hyvän oppaan ominaisuudet

Tässä luvussa käsitellään hyvän oppaan ominaisuuksia. Ominaisuuksilla tarkoitetaan yleisiä piirteitä, joita on hyvässä oppaassa. Ensimmäiseksi aloitetaan oppaan aloitustavasta, miten saadaan lukijan mielenkiinto herätettyä ja siitä, miten saadaan arvotettua asiain lukijan näkökulmasta. Toiseksi pohditaan oppaan sisältöä ja kieliasun vaikutusta tekstin ymmärrettävyyteen. Seuraavaksi käsitellään oppaan laajuutta ja ulkoasun vaikutusta oppaan luettavuuteen ja ymmärrettävyyteen. Lopuksi käydään läpi oppaan laatijan yhteystietoihin liittyviä käytäntöjä. (Torkkola, Heikkinen & Tiainen 2002, 35.)

### 2.1 Oppaan aloitus

Kun kyseessä on toiminnallinen opinnäytetyö, se sisältää konkreettisen tuotoksen. Tuotoksen tavoitteena on opastaa, ohjeistaa ja järjeittää toimintaa ammatillisen käytännön tueksi. Tuotoksen tulee erottua muista vastaavanlaisista oppaista, jolloin sen tulisi näyttää persoonalliselta ja olla yksilöllinen. Opas sisältää nimensä mukaan erilaisia ohjeita tietyille kohderyhmälle. Opas kertoo tekijästä itsestään, vaikka sen päätarkoituksena on ohjeistaa ja neuvoa valittua henkilöä tai kohderyhmää. Opas luo kuvan kirjoittajan hankkimasta ammatillisesta osaamisesta ja hänen ideoistaan. Vaikka suoria ohjeita oppaan tekoon ei välttämättä ole saatavilla, niin oikeaan suuntaan antavia ohjeita on löydettävissä. Näiden avulla tekijä voi kehittää oman tavan ohjeen luomiseen. Apuna voi käyttää myös valmiita ohjepohjia. (Torkkola ym. 2002, 34; Vilkkä ym. 2003, 9, 53.)

Hyvä opas alkaa pohdinnalla, kenelle opas on kirjoitettu? Tekstin muodon on hyvä puhutella kohdehenkilöä, kun se sisältää käytännön ohjeita. Lukijan tulee tietää ensivilkaisulla, että opas on suunnattu hänelle. Lukija haluaa tietää, kuinka hänen tulee toimia, jotta uuden kuntosalirytyksen perustaminen voi toteutua. (Torkkola ym. 2002, 36.)

Oppaan aihealueet on hyvä laittaa tärkeysjärjestykseen, jolloin saadaan arvotettua asiain aloittavan yrittäjän näkökulmasta. Lukijan tarpeiden täyttämiseksi ja mielenkiinnon herättämiseksi aloitetaan tärkeimmistä kohdista. Mitkä asiat lukija näkee merkityksellisimpinä? Tämä kertoo myös, että tekijä arvostaa lukijaa. Lopuksi kootaan vähemmän merkittäviä asioita, jotka kuitenkin tukevat oppaan sisältöä. Tämä menetelmätapa on suositeltavaa, sillä tällöin olennaisimmat asiat tulevat esille heti alussa, ja henkilöt, jotka lukevat pelkästään tekstin alkuosan saavat oleellisen tiedon. Oppaan ohjeistukset on tärkeä perustella, jotta lukija ymmärtää niiden tarkoituksen. Hän saa asiantuntevan kuvan oppaasta, eikä kyseenalaista tietoa. (Hyvärinen 2005, 1769–1770; Torkkola ym. 2002, 39.)

## 2.2 Oppaan sisältö ja kieliasu

Oppaan sisältöä pohtiessa on hyvä jäsenellä aihealueet toisistaan erillisillä otsikoilla. Tärkein on pääotsikko, josta käy ilmi kyseisen oppaan tarkoitus ja mitä se käsittelee. Otsikon lisäksi ensimmäisestä lauseesta on hyvä selvittää, mistä oppaassa on kysymys. Toiseksi tärkein on väliotsikot, joista selviää mistä teksti rakentuu. Näiden tulee toimia samalla tavalla kuin pääotsikon, eli kertoa alakohdan tärkeimmät asiat. Niiden ansiosta tekstiä voidaan tarkastella helposti ja lukija löytää itselle tärkeimmän kokonaisuuden. Väliotsikot myös vievät lukijaa eteenpäin, sillä niissä voidaan kertoa muutamalla sanalla, mitä seuraavassa kappaleessa tapahtuu. Oppaan tekijä saa koottua otsikoiden avulla yhteen kuuluvat asiat, jolloin rakenne pysyy selkeänä. Väliotsikot voivat sisältää vain yhden sanan, kuten franchising tai kuntosaliketjut. Toteavat väliotsikot ovat selkeitä ja yksinkertaisia. Väliotsikon voi muuttaa myös kysymysmuotoon: Kiinnostaisiko sinua franchising-yritystäjyys? Tällöin otsikosta saa kertovamman ja se saa lukijan pohtimaan kysymykseen vastausta sekä lukemaan lisää aiheesta. (Hyvärinen 2005, 1770; Torkkola ym. 2002, 36, 40.)

Tekstiin voi sijoittaa myös luettelmaa, joiden avulla saadaan jaettua pitkät lauseet pienempiin osiin. Luettelmat kannattaa kuitenkin pitää lyhyinä, sillä pitkät luettelmat muuttavat ulkoasua ja tärkeät asiat eivät nouse esille vaan kaikki näyttävät lukijan silmiin yhtä tärkeältä tai vähemmän tärkeältä. Lauseet ja virkkeet tulee rakentaa selkeiksi ja ymmärrettäviksi. Tekstissä tulee välttää slangisanoja ja suosia yleiskieltä lukemisen helpottamiseksi. Yhteenkuuluvia asioita voi yhdistää kytkentäilmauksilla: sillä, mutta, vaikka. Tekstin tulee olla johdonmukaista, ettei lukijan tarvitse palata alkuun tarkistamaan, mitkä asiat liittyvät toisiinsa. Tämän vuoksi asiat voidaan järjestää esimerkiksi aikajärjestykseen. Loogisen tapahtumajärjestyksen lisäksi tulee tehdä selkeät kappalejaot, joissa kerrotaan aina yksi asiakokonaisuus. Oikeinkirjoitus ja tekstin viimeisteleminen on tärkeää, jotta lukeminen ei hankaloidu. Kielioppivirheet voivat aiheuttaa tulkintavaikeuksia tai merkityseroja. (Hyvärinen 2005, 1770–1772; Torkkola ym. 2002, 42–43.)

## 2.3 Oppaan laajuus ja ulkoasu

Tiettyä pituutta oppaille ei ole määritetty, mutta tekstin lyhyys miellyttää useimpia. Miellyttävä ulkoasu vaikuttaa myös tekstin luettavuuteen. Kolmanneksi tärkein asia on havainnollistaa tekstiä kuvilla ja selkeyttää asianmukaisella asettelulla. Kuvat lisäävät lukijan mielenkiintoa ja voivat jopa auttaa lukijaa ymmärtämään tekstin sisältöä paremmin. Hyvin valitut kuvat ja niiden sijoittaminen sopiviin kohtiin tukevat ja täydentävät tekstiä sekä lisäävät oppaan luotettavuutta. Kuvat tarvitsevat toimiakseen myös hyvän ja ohjaavan kuvatekstin, mikä avaa kuvan tarkoitusta, joka ei välttämättä välity lukijalle suoraan kuvasta.

Kuvat tulee valita huolella ja niiden täytyy liittyä tekstin sisältöön, sillä aiheeseen liittymättömät kuvat voivat aiheuttaa ihmettelyä lukijassa. (Hyvärinen 2005, 1772; Torkkola ym. 2002, 40–41.)

Selkeässä kirjallisessa oppaassa on oltava riittävä kirjaisinkoko, vähintään Arial -fontti 12 sekä ytimekäs kappaleiden jaottelu ja asettelu. Kappaleissa on otettava huomioon tekstin rivivälit, joiden on hyvä olla puolitoista yksikköä. Tällöin teksti on ilmavampaa ja helpommin luettavaa. Tärkeitä asioita ja otsikoita voidaan painottaa alleviivauksilla ja korotuskeinoilla. Ymmärrettävyyttä voidaan myös parantaa hyvillä kuvilla, kuvioilla ja taulukoilla. Niitä käyttäessä tulee niiden olla tarkkoja, luotettavia ja mielenkiintoisia. (Torkkola ym. 2002, 58–59.)

Edellä mainitut asiat tekevät oppaasta informatiivisen, houkuttelevan, selkeän sekä johdonmukaisen. Oppaaseen voi laittaa lopuksi vinkkejä ja kertoa, mistä löytyy lisätietoa aiheeseen liittyen, sillä mikään ohje ei vastaa kaikkiin kysymyksiin. Viimeisenä oppaassa kerrotaan tekijöiden yhteystiedot. Hyvä opas kertoo, kehen kohdehenkilön tulee ottaa yhteyttä, jos lisäkysymyksiä herää aiheeseen liittyen. Lopputekstin voi laittaa myös kysymysmuotoon: Jäikö jotain kysyttävää? Tekijätiedot on hyvä laittaa myös palautetta varten, jotta ohjeistuksia voi kehittää. (Torkkola ym. 2002, 44, 46; Vilka ym. 2003, 53.)

### 3 Kuntosalialan yrittäjyys

Yrittäjyydessä ja kilpaurheilussa on paljon yhdistäviä tekijöitä. Yrittäjän ja urheilijan elämäntapa vaatii sitoutumista, rohkeutta ja heittäytymiskykyä tavoitteiden saavuttamiseksi.

Tässä luvussa syvennytään yrittäjyyden mahdollisuuksiin ja menestystapoihin. Tekstissä käsitellään yksityisyrittäjyyden ja ketjuyrittäjyyden vaihtoehtoja sekä perehdytään tyypillisiin ominaisuuksiin, joita yrittäjältä on hyvä löytyä. Lisäksi tarkastellaan kuntosalialan yrittäjiä sekä yrittäjyyden tuomia riskejä ja ongelmia. (Sippola 2014, 13.)

#### 3.1 Yrittäjyyden mahdollisuudet alalla

Yrittäjyys voi olla omien unelmien toteuttamista, keino hankkia elanto tai elämäntapa. Elämäntapayrittäjä suhtautuu työhön omaehtoisesti ja intohimolla, jolloin työstä saatu elanto ei ole enää työskentelyn päätarkoitus. Sana yrittäminen on ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa työntekoon. Yrittäjä tekee töitä itselleen ja hankkii sillä toimeentulonsa, eikä työskentele toisen palveluksessa. Usein yrittäjä on myös töissä omassa yrityksessään. Työskentely yrittäjänä on vaativaa, haasteellista ja samalla antoisaa. Suomessa suhtaudutaan yrittäjyyteen myönteisesti ja kuka tahansa voi lähteä yrittäjäksi. Yritysneuvontaa tarjotaan yrittäjille eri puolilla maata ja tällä on osaksi mahdollisuus välttää alkuvaiheen kompastuskivet. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2018, 19; Meretniemi & Ylönen 2009, 8–9; Sippola 2014, 38.)

Yrittäjyys voidaan jakaa kolmeen osaan: omaehtoiseen, sisäiseen ja ulkoiseen yrittäjyyteen. Omaehtoinen yrittäjyys on yksilön asennoituminen ja toimintatapa ottaa vastuuta omasta elämästä, työllisyydestä, opiskelusta ja toimeentulosta. Sisäinen yrittäjyys on ajattelu- ja toimintatapa, jossa työntekijä toimii toisen palveluksessa ja sitoutuu työhönsä organisaatiossa, kuin se olisi hänen oma yrityksensä. Tämän toimintatavan tavoitteena on saada aikaan yhteistä hyvää. Ulkoinen yrittäjyys on sisäisen yrittäjyyden vastakohta ja toimintatapa, jossa yksilö perustaa oman yrityksen ja toimii sen johtajana. (Alikoski ym. 2018, 20–21; Sippola 2014, 39; Yrittäjyyskasvatus 2012a; Yrittäjyyskasvatus 2012b.)

Liikuntabisnes ja hyvinvointi ovat kasvavia aloja koko Euroopassa. Suomi sijoittuu kolmanneksi liikunta-alan työllisyydessä. Edellä ovat vain Ruotsi ja Iso-Britannia. Liikuntapalveluyrittäjyys ja alan työllisyys ovat merkittävässä kasvussa, sillä yhä useammat ovat valmiita käyttämään aikaa ja rahaa liikuntaan ja kokonaisvaltaiseen hyvinvointiin. Tästä voidaan kiittää viime vuosien aikana nousseita trendejä, kuten nuorten naisten suosimaa fitnessbuumia. Uusimpia trendejä ovat hyvinvointiin liittyvät elämäntavat, ja uudet kuntoilu- muodot kuten crossfit ja wellness. Työpaikat ovat panostaneet myös työntekijöiden hyvin-

vointiin antamalla heille mahdollisuuksia treenata työpaikan kuntosalilla, tai tarjoamalla liikunta- ja kulttuurietua vapaa-ajalla käytettäväksi haluamaansa paikkaan. (Sippola 2014, 17; Haaga-Helia 2019.)

Kuntosaliyrittäjyys vaatii ensisijaisesti päättäväisyyttä ja valmiutta tehdä paljon töitä, etenkin liiketoiminnan perustamisen alkuvaiheessa. Lisäksi kuntosaliyrittäjyys vaatii sinnikkyyttä sekä epävarmuuden- ja paineensietokykyä. Yrittäjän tulee olla joustava ja luopua toisinaan omista asioista muiden hyväksi. Yrittäjä ei voi jäädä myöskään jumiin pieniin asioihin, vaan hänen täytyy osata katsoa tilanteiden kokonaisuutta. Hänen täytyy pystyä tekemään vaikeitakin päätöksiä ja seisoa niiden takana. Näkyvyyden saamiseksi tulee hankkia hyvää mainetta yritykselle, sillä alalla ei ole helppoa. Yrittäjän on hyvä myös miettiä kumppania yrityksen perustamisen tueksi, sillä toisella on oltava vahvuuksina markkinointi, taloushallinto ja hänen tulee olla valmis tekemään bisnestä. Toisella yrittäjästä voi olla suuri palo ja kiinnostus asiakkaiden liikuttamiseen, jolloin he muodostavat hyvän kokonaisuuden. (Asiantuntija 1 11.3.2020; Asiantuntija 2 19.3.2020.)

Alalle haaveilevan on harkittava tarkasti siihen ryhtymistä, sillä hänellä tai kumppanilla täytyy olla riittävä osaaminen markkinointiin, myyntiin ja budjetoinnin tekoon. Jos henkilö on epävarma asiasta, niin alalle ei kannata lähteä. Yrittäjän on myös pystyttävä luottamaan kumppaniinsa ja lähteä tekemään yhteistyötä sellaisen henkilön kanssa, joka on yhtä sitoutunut toimintaan kuin hän itse. Yrittäjällä tulee olla ympärillään oikeat ihmiset ja heidän pitää olla myös moniosaajia. Yrittäjän täytyy olla valmis tekemään pitkiä päiviä ja kaikenlaisia töitä. Töihin tulee suhtautua intohimolla, ja yrittäjän tulee pystyä pitämään yrityksestä hyvää huolta. Monet luulevat, että yrittäjänä saa valita omat työtehtävät ja tehdä mitä haluaa, vaikka näin ei ole. Yrittäjä joutuu tekemään juuri ne työt, mitä muut eivät halua tehdä. Lisäksi yrittäjän täytyy suunnitella asioita ja tehdä varasuunnitelmia tilanteiden muuttumisen varalta. (Asiantuntija 1 11.3.2020; Asiantuntija 2 19.3.2020.)

Kuntosaliyrittäjän työ on monipuolista ja päivät koostuvat hyvin erialisista tehtävistä. Työn sisältö riippuu siitä, millainen kuntosali on kyseessä. Yleisimmin työhön sisältyy asiakaspalvelua, ihmisten liikuttamista ja treenien vetämistä. Liikunnanohjausta voidaan järjestää niin ryhmille, kuin yksityisopetuksenakin. Päiviin mahtuu myynnin ja markkinoinnin tehtäviä, eikä siivoukseltakaan voi välttyä yritystoiminnan alkuvaiheessa. Työ on sitovaa ja paljon aikaa vievää, mutta yrittäjyys antaa mahdollisuuden valita milloin työskentelee. Parasta työssä ovat onnistumisen tunteet ja hyvin tehdyt työt. Eniten iloa antaa uuden kuntokeskuksen valmistuminen. Lisäksi iloa tuovat positiiviset ja kannustavat asiakaspalautteet. (Asiantuntija 1 11.3.2020; Educations media Group 2019; Oikotie 2016.)

Kuten aiemmassa kappaleessa mainittiin, yrittäjän työ on erittäin monipuolista. Näin kertoi myös työtä varten haastateltu Asiantuntija 1 (11.3.2020). Hän työskentelee yrittäjänä kuntosaliketjussa ja hänen työnsä sisältää esimerkiksi seuraavanlaisia tehtäviä:

- liiketoimintasuunnitelma
- budjetointi ja organisointi
- myynnin- ja markkinoinnin johtaminen
- palaverit henkilökunnan kanssa
- ohjeistaminen, kouluttaminen ja luentojen pitäminen henkilökunnalle

Palavereissa pyritään saamaan esimerkiksi osasto toimimaan halutulla tavalla ja tuottamaan paremmin. Tällä hetkellä yrittäjällä on tilanne, jossa yhdellä toimipisteellä ei ole henkilökuntaa maanantaista eteenpäin, ja hänen täytyy hankkia sopivat henkilöt kyseiseen kuntokeskukseen. (Asiantuntija 1 11.3.2020.)

Asiantuntija 2 (19.3.2020), joka toimii yksityisyrittäjänä kuntokeskuksessa, on kertonut monipuolisista työtehtävistään ja hän kuvaili, että ei ole mitään mitä hän ei tekisi. Työpäivät ovat pitkiä ja ne saattavat alkaa aamuisin yhdeksältä ja loppua vasta iltaisin kymmeneltä. Hänen työtehtävänsä ovat seuraavanlaisia:

- palkanmaksu ja laskutus
- markkinointi ja rekrytointi
- nettisivujen päivitys
- vastaanottotyö
- tapahtumien järjestäminen
- työntekijöiden perehdytys ja koulutus
- ryhmäliikuntatuntien aikataulujen suunnittelu sekä osaksi niiden pitäminen
- tuotteiden tilaukset
- huoltotoimenpiteiden ylläpidot (remontit, laite- ja ilmastointihuollot)

*Franchising* tuli Suomeen 1970-luvulla. Franchising oli tuolloin hyvin outo sana ja jokseenkin tuntematon toimintamalli suomalaisille. Seppälä oli ensimmäinen yritys, joka aloitti franchise-toimintamallin hyödyntämisen Suomessa. Toiminta alkoi vuonna 1976. Kehityksen kasvuvaihe sai alkunsa, kun vuonna 1988 perustettiin Suomen franchising-yhdistys. Yhdistyksen tarkoituksena on lisätä toiminnan tietoutta, edistää yrityksiä toimintatavan kehittämässä ja ylläpitää suhteita eri maiden yhdistyksiin. Kasvu on ollut nopeaa ja nykyään franchise-ketjuja on useilla toimialoilla. (Franchising 2019; FranCon Group 2020c; Laakso 1998, 14–17.)

Franchising on yrittäjyyden ja liiketoiminnan muoto, joka on kahden yrityksen sopimukseen pohjautuva yhteistyömalli. Yritykset ovat itsenäisiä oikeudellisesti ja taloudellisesti. Näistä toinen toimii franchise-antajana ja toinen franchise-ottajana. Franchise-antaja luovuttaa franchise-ottajalle oikeuden käyttää kehittämänsä liiketoimintakonseptia, tavaramerkkiä, valmistusmenetelmää ja koko yrityksen toimintamallia sovittujen ja määriteltyjen

ohjeiden mukaisesti taloudellista maksua vastaan. Franchise-ketjussa ottaja ja antaja toimivat saman konseptin mukaisesti harjoittaen yhteistyötä. (Franchising 2017; Laakso 1998, 21–23.)

Franchiseyrittäjyyteen lähtiessä on hyvä pohtia toiminnan hyviä ja huonoja puolia. Franchise-ottajana saa toimia yksinyrittäjänä ja yhteisöyrittäjänä. Ottaja on taloudellisesti itsenäinen yritys, joka voi vaikuttaa omiin saavutuksiin ja voittoihin. Yhteisöyrittäjyyden etuna on, että franchise-ottaja saa valmiin testatun ja toimivan liiketoimintakonseptin, brändin ja yrityksen toimintamallin käyttöönsä. Yrittäjä voi saada tukea yhteistyöverkostosta franchise-ketjun antajan lisäksi muilta ketjun jäseniltä. (Irhto 2012; Laakso 1998, 100–101.)

Toiminnan alkaessa yrittäjä saa apua hankintojen tekemisessä, kuten tilan ja laitteiden hankinnassa. Franchise-antaja auttaa yrittäjää koko toiminnan ajan. Yrittäjä saa apua esimerkiksi markkinoiden suunnitteluun ja toteutukseen, taloushallinnon ja rahoituksen järjestämiseen sekä koulutusta ja kehitystukea toimintaan. Toiminta on myös yrittäjälle taloudellinen vaihtoehto, sillä alkuvaiheessa säästetään aikaa ja rahaa kalliilta suunnittelu- ja tuotekehityskustannuksilta sekä vältetään virheellisiltä investoinneilta. Näiden hyötyjen ansiosta riski epäonnistua on pienempi ja toiminta on turvallisempaa. (Irhto 2012; Laakso 1998, 102–104.)

Franchiseyrittäjyydessä on myös huonot puolet ja velvollisuudet. Franchise-ottajan tulee noudattaa sopimuksessa sovittuja ja asetettuja käytäntöjä. Yrittäjälle tulee maksettavaksi erilaisia maksuja, kuten liittymis-, yhteistyö- ja markkinointimaksut. Maksujen toimintaperiaatteisiin ja tulkintoihin voi liittyä ongelmia, kuten kuinka suuria maksut ovat ja vaikuttavatko ne yrittäjän tulokseen. Franchise-ottaja on riippuvainen toisten osaamisesta, tuesta ja resursseista. Toiminta on rajoitettu tiettyihin laatustandardeihin, päätöksiin ja keinoihin, joihin on sitouduttava. Yrittäjän voi olla vaikeaa lopettaa yritystoiminta kesken sopimuskauden, sillä sopimukset tehdään pitkälle aikavälille. Sopimus on siirrettävissä yrittäjältä toiselle. Tällöin ketju etsii uuden yrittäjän, jolle sopimus siirretään. Näin tapahtuu myös silloin, jos yrittäjä epäonnistuu. Riskeinä voidaan nähdä negatiivisen mielikuvan leviäminen ketjussa ja valmiin konseptin puutteellisuus. (Irhto 2012; Laakso 1998, 108–113.)

Franchise kuntosaliketjuja ovat esimerkiksi EasyFit ja LadyLine. *EasyFit-ketju* on perustettu Suomessa vuonna 2011 ja toimipaikkoja on 40. EasyFit tarjoaa asiakkaille virtuaalisia ja tavallisia ryhmäliikuntatunteja, sekä kuntosali- ja Personal Trainer palveluja. Myynti tapahtuu verkossa ja yrittäjä toimii club managerina. Yrittäjältä ei vaadita liikunta-alan koulutusta, mutta liiketoimintaosaamista pitää olla. Taloudellisen tilanteen tulee olla hyvä, sillä alkuinvestointivaatimus on 150 000–200 000 euroa. Henkilön tulee olla yrittäjähenkilö,

yhteistyökykyinen, myyntihenkkinen ja positiivinen ihminen. EasyFit puolestaan tarjoaa yrittäjälle koulutusta, rahoitusneuvontaa, toimitilat, kalustot ja laitteet, taloushallinnonpalvelut, mainospalvelut, sekä tukea markkinointiin, myyntiin ja toiminnan aloittamiseen. (FranCon Group 2020a.)

*LadyLine* on kotimainen naisille suunnattu liikunta- ja hyvinvointiketju, joka on perustettu vuonna 1987. Toimipaikkoja ketjulla on Suomessa yhteensä 18. Franchising-toiminta aloitettiin yrityksessä vuonna 2002. *LadyLine* tarjoaa asiakkaille virtuaalisia ryhmäliikuntatunteja, liikuntapalveluja ja henkilökohtaista ohjausta. Yrittäjältä ei vaadita alan koulutusta tai työkokemusta, mutta edellytyksenä on ymmärrys liiketoiminnasta ja kiinnostus liikunta-alaa kohtaan. Yrittäjällä tulee olla aikaa ja rahaa, sillä alkuinvestointivaatimus on 150 000-200 000 euroa. Ketju tarjoaa yrittäjälle tukea toiminnan aloittamiseen, koulutusta, toimitilat, laitteet ja kalustot, taloushallintopalvelut sekä rahoitusneuvontaa. *EasyFit* ja *LadyLine*-ketjut ovat taustalla toimivan suomalaisen Ab LL International Oy yrityksen tuotemerkkejä. (*EasyFit* 2017; FranCon Group 2020b.)

*Ole.fit* on suomalainen kuntosaliketju, joka on kasvanut nopeasti vuosien 2017 ja 2018 välisenä aikana noin 30:n toimipaikan ketjuksi. Vuonna 2019 on avattu noin kymmenen toimipaikkaa lisää. Ketjun tavoitteena on, että toimipaikkoja olisi 50 vuonna 2021. Kuntokeskuksien ydintoiminnot ovat kuntosalipalvelut, ryhmäliikunta ja Personal Trainer -ohjaus. He eivät halua lähteä halpaan kuntosaliajatteluun, vaan he haluavat tarjota asiakkaille enemmän, kuten ryhmäliikuntaa ja henkilökohtaista ohjausta. (Asiantuntija 1 11.3.2020; Zeroten Oy 2019.)

*Ole.fit* tarjoaa yrittäjälle asiantuntijalisenssin, joka sisältää yhteisen tuotemerkin, nimen, brändin ja kaikki palvelut, millä yrittäjä voi aloittaa toimintansa. Kuntosaliryrittäjä saa apua yrityksen perustamiseen, rahoittamiseen, markkinointiin ja toimitilan hankintaan, sekä tukea kuntosalitoimintaan myös jatkossa. Yrittäjä saa myös taloudellista hyötyä ketjuun lähtemisestä, sillä kalustehankinnat voi halutessaan tehdä ketjun sopimusehtojen kautta. (*Fit Global Oy* 2020b; Zeroten Oy 2019.)

Ketjun tuen tarve riippuu siitä, millainen on kyseisen yrittäjän oma tilanne. Kun yrittäjällä on paljon osaamista ja hän on esimerkiksi töissä myös toisessa ketjussa, hän voisi lähteä yrittäjäksi ilman ketjua. Tällöin yrittäjäksi lähteminen ketjuun voi olla strateginen päätös, kun halutaan tehdä jotain uutta ja erilaista. Markkinat muuttuvat, jolloin halutaan pysyä mukana kehityksessä ja toiminnassa. Tällöin ketjulta saatu hyöty on brändin ilme, jonka yrittäjä saa itselleen. Useat muut vasta aloittaneet yrittäjät saavat suuremman hyödyn ketjun tuesta liiketoiminnan perustamiseen. (Asiantuntija 1 11.3.2020.)

Ole.fi ketju eroaa markkinoilla olevista Franchise-ketjuista sitoutumisen osalta siinä että, yrittäjä saa paljon päätäntävaltaa ja vapauden tehdä päätökset itse. Maksut poikkeavat siten, että lisenssimaksu ei ole liikevaihtosidonnainen. Lisenssimaksu perustuu liiketilan kokoon ja se on alhaisempi kuin alalla yleensä. Yrittäjän kanssa suunnitellaan yhdessä liikeidea kyseiseen markkinaan. Toimipisteessä voi olla pelkästään kuntosali tai täyden palvelun kuntokeskus, jossa on myös hieronta-, fysioterapia- ja Personal Trainer -palvelut. Nämä eivät ole mahdollisia yrittäjille perinteisillä Franchise-ketjuilla. Ole.fit ketjun kuntosaleilla ei ole liittymis- tai palvelumaksuja vaan tarjolla on ilmainen tutustumiskäynti, joten myös asiakkailta on helpompi ja pienempi kynnyks tutustua saleihin. (Fit Global Oy 2020a; Zeroten Oy 2019.)

Henkilökohtaista pääomaa tarvitaan hankkeesta riippuen noin 50 000-100 000, joka on huomattavasti vähemmän kuin EasyFit-ketjun vaatima alkuinvestointimäärä. Kaupallisesta tai liikunta-alan koulutuksesta ja alan kokemuksesta on hyötyä, mutta ne eivät ole välttämättömyys yrityksen perustamiseen. Tärkeintä on, että asenne on kohdillaan ja on valmis panostamaan yritykseensä. (Fit Global Oy 2020a.)

Yrittäjäksi lähtemiseen liittyy monia mahdollisuuksia ja motivoivia seikkoja. Työ on hyvin vaihtelevaa, monipuolista ja antoisaa. Yrittäjä pääsee toteuttamaan itseään, omia ideoitaan ja käyttämään luovuuttaan. Yrittäjä saa myös valtuudet päättää omista työtehtävistä ja aikatauluista. Hän voi päättää missä työskentelee ja milloin. Hän voi pitää lomaa, silloin kun haluaa, kunhan muut asiat ovat silloin hoidossa. Hän on itsenäinen ja työllistyy alalla. Lisäksi yrittäjänä on mahdollisuus menestyä taloudellisesti ja saada arvostusta sekä vaikutusvaltaa. (Alikoski ym. 2018, 19; Asiantuntija 2 19.3.2020: Meretniemi ym. 2009, 13.)

Yrittäjän on mahdollista oppia joka päivä jotain uutta ja jakaa oppejaan muille. Yrittäjänä tutustuu uusiin ihmisiin ja voi tehdä töitä yhdessä motivoituneiden ihmisten kanssa. Yrittäjänä pääsee näkemään asiakkaiden onnistumisen ja kehittymisen. Lisäksi voi auttaa aidosti muita ihmisiä saavuttamaan fyysisesti ja psyykkisesti paremman kunnon tai jopa muuttamaan jonkun elämäntavan pysyvästi. (Educations media Group 2019; Oikotie 2016.)

### **3.2 Yrittäjän ominaisuudet ja riskit alalla**

Meretniemi ym. (2009, 10, 16) ja Sippola (2014, 37) ovat kertoneet kirjoissaan siitä, miten persoona vaikuttaa yrittäjän menestymiseen, jolloin yrityksen käyntikorttina toimii yrittäjä itse. Ennen yrityksen perustamista on hyvä jäädä hetkeksi pohtimaan seuraavia asioita:

- Onko itsestä yrittäjäksi?

- Sopiiko omat luonteenpiirteet yrittäjän elämäntapaan ja millainen motivaatio löytyy työntekoon?
- Millainen asenne on ja tekeekö työtä rahan vai intohimon takia?
- Millaiset tavoitteet ovat tulevaisuudelle ja mistä on valmis luopumaan tavoitteiden saavuttamiseksi?
- Mitä tietoa ja osaamista itsellä on ja mitä taitoja tarvitsee lisää?
- Millaiset ovat sosiaaliset taidot ja tuleeko muiden ihmisten kanssa hyvin toimeen?

Näitä ominaisuuksia tulee tarkastella realistisesti ja tukena itsetutkiskeluun voi tehdä yrittäjyystestejä. Yrittäjyys on kuitenkin jatkuvaa kehittymistä eikä kukaan synny yrittäjäksi. Yrittäjyys vaatii ponnisteluja ja uhrautumisia, mutta ne voi nähdä myös itsensä kehittämisenä. (Meretniemi ym. 2009, 10; Sippola 2014, 37.)

Yrittäjiä on monenlaisia, mutta heitä yhdistää samanlaiset *luonteenpiirteet*. Yrittäjyys vaatii rohkeutta ja määrätietoisuutta, jotta saadaan päätöksiä aikaan. Päätöksiä tehtäessä periksiantamattomuus kertoo myös yrittäjän päättäväisyydestä ja halusta menestyä alalla. Työn teossa luovuus antaa mahdollisuuden yrittäjälle toteuttaa itseään ja mielikuvitus voi viedä uusiin keksintöihin. Tämän seurauksena energisyys ja innostunut työote välittyy niin kumppaneille kuin asiakkaillekin. Samalla on muistettava olla joustava ja kärsivällinen sitä vaativissa tilanteissa, sillä kaikkea ei voi saada heti ja menestyminen vie aikansa. (Meretniemi ym. 2009, 11; Sippola 2014, 31–32.)

Yrittäjän on osattava arvioida omaa *osaamistaan* seuraavien kysymysten avulla: Mitkä ovat hänen vahvuutensa ja heikkoutensa ja miten käyttää niitä hyödykseen? Mitä hyödyllisiä kykyjä ja taitoja hänen tulee kehittää ja hankkia lisää? Mitä hyödyllisiä tietoja ja taitoja hänellä on jo alalta? Näiden kysymysten avulla yrittäjä saa kartoitettua lähtökohtatilanteen omille mahdollisuuksilleen yrittäjänä. Tämä toimii prosessina, jonka tarkoituksena on selvittää, soveltuuko yrittäjä alalle vai luopuuko ajatuksesta toistaiseksi. (Alikoski ym. 2018, 21; Meretniemi ym. 2009, 11.)

Yrittäjyys vaatii suunnitelmallisuutta, organisointikykyä ja paineensietokykyä, jotta paketti pysyy hallinnassa. Hyödyllisiä taitoja ovat esimerkiksi kommunikointitaidot sekä taito myydä ja markkinoida palveluaan. Tällöin yrittäjän tulee olla myyntihenkkinen. Jos palveluita ei osaa myydä tai markkinoida, niin ei ole asiakkaitakaan. Näin saavutetaan sujuva yhteistyö kumppaneiden ja asiakkaiden välillä. Hyödyllisiä tietoja voivat olla perustiedot kirjanpidosta ja markkinoinnista, tai toimialan tuntemus entuudestaan. Näitä asioita poh-tiessa huomataan, että yrittäjän täytyy olla moniosaaja. (Asiantuntija 1 11.3.2020; Meretniemi ym. 2009, 11; Sippola 2014, 37.)

Yrittäjät tulevat monista eri lähtökohdista. Osaamista voivat olla alan työkokemus, koulutus tai se voi olla hankittu oman harrastuksen parista. Liikunnan ja vapaa-ajan koulutus on hyvä pohja kuntosaliryttäjälle. Tutkintonimike on Liikunnanohjaaja ja koulutuksen voi käydä esimerkiksi Haaga-Helian ammattikorkeakoulussa, Vierumäen toimipisteessä. Tämän avulla voi yhdistää opinnot ja oman rakkaan harrastuksen, jolloin ne tukevat toisiaan. Toinen tapa kouluttautua, on lähteä esimerkiksi opiskelemaan kaupallista alaa, sillä myynnin, markkinoinnin- ja talouden ymmärrystä ja osaamista tarvitaan uutta yritystä perustettaessa. Liiketalouden koulutusohjelman voi käydä useissa eri ammattikorkeakouluissa ja kursseiksi voi valita yrittäjyyden, markkinoinnin tai talouden kurseja. (Haaga-Helia 2020; Oikotie 2016.)

Jos edellä mainitut koulutusmahdollisuudet eivät tunnu omalta tai ajankohtaiselta, voi työn ohessa hankkia liikunta-alan osaamista käymällä erilaisia kurseja. Loistava aloitus liikunta-alalle on liikunnanohjauksen peruskurssi (LOP). Kurssi on intensiivinen kokonaisuus, joka toteutetaan neljän kuukauden aikana. Opinnot koostuvat liikunnanohjauksen perustaidoista, valmennus- ja liikuntalajiosaamisesta. Kurssi on tarkoitettu liikunta-alasta kiinnostuneille, omia liikunta-alan valmiuksia kehittäville ja jatkokoulutuksiin hakeutuville. Jatkokouluttautua voi käymällä lyhytaikaisia kurseja, kuten Personal Trainer-, painonnosto- ja kahvakuulaohjaajankurseja. (Educations Media Group 2019; Vierumäki 2020.)

Alan työkokemus voi olla peräisin kaupalliselta alalta tai myynnin- ja markkinoinnin tehtävistä. Työkokemusta voi hankkia lisää työskentelemällä kuntosaliketjujen työntekijänä. Työtehtäviä on tarjolla useita ja niihin on erilaisia vaatimuksia. Personal Trainer -työhön vaaditaan liikunnallista koulutusta, kuten liikunnanohjaaja AMK, fysioterapeutti tai Personal Trainer -koulutusta. Personal Trainer ei ole suojattu nimike, kuten esimerkiksi koulutettu hieroja, jolloin lyhyen kurssinkin käynyt voi kutsua itseään Personal Traineriksi. Tämän vuoksi osa kuntokeskuksista vaatii vähintään vuoden koulutusta. Lisäksi toivotaan omaa liikunnallista taustaa harrastuksien pohjalta ja urheilullista elämäntapaa. Kuntosalien asiakaspalvelijana ei tarvitse tiettyä koulutusta. Työntekijältä odotetaan esimerkiksi kiinnostusta liikuntaa kohtaan, oma-aloitteisuutta ja halua palvella asiakkaita positiivisella asenteella. Alalla työskennellessä näkee, mitkä työtehtävät aidosti kiinnostavat ja, mihin suuntaan haluaa lähteä. (Asiantuntija 2 19.3.2020; Fressi 2020; Elixia 2020; Sippola 2014, 23.)

Useat yrittäjät lähtevät liikunta-alalle oman harrastuksen ja intohimon kautta, kuten myös asiantuntija, jota haastateltiin tätä työtä varten. Hän on aloittanut työskentelyn liikunta-alalla jo vuonna 2007 ja yrittäjänä hän aloitti vuonna 2016 joulukuussa. Ennen yrittäjänä

toimimista hänelle on kertynyt laajasti erilaista työkokemusta osaamisen vahvistamiseksi. Hän on tehnyt kaikkea, mitä liikuntakeskus ja ihmisten liikuttaminen voi pitää sisällään, kuten hoitanut asiakaspalvelutehtäviä ja toiminut promootorina. Lisäksi hän on toiminut Personal Trainerina ja tehnyt jäsenmyyntiä. Nykyään hän on osakkaana tunnetussa kuntosaliketjussa muiden omistajien kanssa. Hän vetää kahtatoista kuntokeskusta Helsingissä, joista kuudessa hän toimii yrittäjänä. Kuusi muuta kuntokeskusta omistaa toinen henkilö, joita haastateltu yrittäjä pyörittää yhtiökumppanilleen. Lisäksi henkilö vastaa toimipisteiden myynnistä ja toimii operatiivisena johtajana. Tämä on vienyt häntä urallaan eteenpäin ja hän kuvaili olevansa yrittäjyyden murrosvaiheessa. (Asiantuntija 1 11.3.2020.)

Yrittäjäksi ei välttämättä hakeuduta vaan sinne voi myös päätyä. Näin kävi toiselle asiantuntijalle, jota haastateltiin työtä varten. Haastatellun henkilön sisko työskenteli kyseissä kuntokeskuksessa ja piti siellä ryhmäliikuntatunteja. Silloisella toimitusjohtajalla ei ollut varaa maksaa henkilöstön palkkoja, joten yritys meni konkurssiin. Haastatellun henkilön sisokolla oli yrityksessä paljon saatavia, joten hänelle tarjottiin mahdollisuus lähteä yrittäjäksi. Hän aloitti yrittäjänä vuonna 2005 ja toiminta aloitettiin vuonna 2006 tammikuussa. Haastateltu henkilö oli tuolloin vasta 16-vuotias ja opiskeli lukiossa sekä teki töitä kuntokeskuksessa. Lukion ja yhden välivuoden jälkeen hän lähti opiskelemaan johdon assistentiksi ja valmistui tradenomiksi vuonna 2014. Tämän jälkeen hän sai kuntokeskuksessa vastuullisempia töitä ja hänestä tuli palveluesimies. Tässä virassa hän ei kuitenkaan kerennyt olemaan kauan, kun siskonsa halusi lopettaa yrityksen pyörittämisen ja hän siirtyi yrittäjän tehtäviin. Yrittäjänä ja toimitusjohtajana hän aloitti vuonna 2015 kyseissä kuntokeskuksessa. (Asiantuntija 2 19.3.2020.)

Yrittäjäksi lähteminen luo myös siihen liittyviä riskejä ja ongelmia. Riskinä on rahan puute. Jos markkinointia ei ole riittävästi, asiakkaat katoavat. Riskejä ovat myös kilpailutilanteen muuttuminen ja huono talous tilanne. Kun kilpailua on paljon, voi yrityksellä olla vaikea erottua joukosta. Tällöin yrityksellä täytyy olla erityinen vahvuus, mitä muut kilpailijat eivät tarjoa asiakkaille, kuten esimerkiksi vastaanoton pitkät aukioloajat aamu yhdeksästä ilta kymmeneen. Ongelmaksi voi nousta myös se, ettei henkilökuntaa ole saatavilla. Lisäksi henkilökunnan vaihtuvuus on kova, sillä liikunta-alan työ on osa-aikaista ja se työllistää nuoria, jotka eivät vakiinnu välttämättä työhön pitkäksi aikaa. Työntekijöitä haetaan alalle koko ajan, esimerkiksi myynnin- ja markkinointitehtäviin. (Asiantuntija 1 11.3.2020: Asiantuntija 2 19.3.2020.)

Työpäivät ovat pitkiä ja näin ollen vapaa-aika vähenee. Työ on stressaavaa ja vastuullista. Usein koetaan vaikeaksi kilpailussa pärjääminen ja erottuminen. Lisäksi perhe-elämän ja yrittämisen yhdistäminen voi tuntua vaikealta. Henkilökohtaisia riskejä ovat muun muassa

sairastuminen ja työkyvyn menettäminen. (Akavan erityisalajat ammattiliitto s.a; Meretniemi ym. 2009, 12;)

Yrittäjän arki on hektistä ja työmäärän kasvaessa toiminta saattaa muuttua suorittamiseksi. Tämän välttämiseksi on hyvä arvioida itseään ja hakea tukea kumppaneilta, sillä verkostoituminen on alalla tärkeää. Haasteena voi olla myös uusien asiakkaiden hankinta, heidän liikuttamisensa ja motivointi terveellisimpiä elämäntapoja kohti. Kynnystä salille lähtemiseen voi helpottaa tarjoamalla asiakkaille ilmaisia tutustumiskäyntejä ja yksilöllistä opastusta asiakkaan omiin tarpeisiin. (Oikotie 2016; Sippola 2014, 40.)

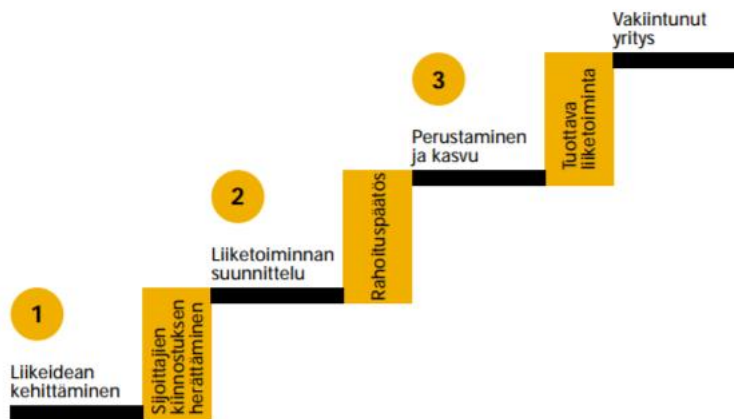
### **3.3 Kuntosalialan yrittäjä**

Yrittäjän ulkonäöllä ei ole merkitystä menestymiseen alalla. Yrittäjä voi olla hyvin urheilullinen ja kiinnostunut liikunnasta tai ihan tavallinen yrittäjähenkkinen ihminen. Liikunta-alalla on haasteena se, että monet ovat liikunnanalan ihmisiä ja tulevat suoraan fitness-lavalta, jolloin he eivät ole yrittäjähenkisiä vaan heistä on hienoa omistaa oma kuntosali. Tämän vuoksi kumppanin hankinta tulee tarpeeseen monille yrittäjille. Yrittäjällä tulee olla talousosaamista, markkinointitaitoa ja kiinnostus korkealla alaa kohtaan. (Asiantuntija 11.3.2020.)

Liikunta-alalla työskentelevistä suurin osa on nuoria naisia, jotka ovat motivoituneita ja harrastavat liikuntaa intohimolla. He tekevät osa-aikatoita oman harrastuksen parissa, jolloin yrittäjä tietää, etteivät he välttämättä tee töitä pelkästään rahan takia. Tällaiset työntekijät on hyvä sitouttaa yritykseen, jotta he viihtyisivät mahdollisimman pitkään. Lisäksi työntekijöiden viihtyminen välittyy loppuasiakkaalle saakka, jolloin työntekijöistä tulee pitää hyvää huolta. Kuten aiemmin mainittiin, ulkonäöllä ei ole merkitystä yrityksen menestymiseen, mutta urheilulliset ja liikunnalliset henkilöt ovat silti myös hyvää mainosta liikunta-alan yritykselle. (Sippola 2014, 78–79, 97, 116.)

## 4 Yrityksen perustamisprosessi

Yrityksen perustaminen voidaan jakaa kolmeen osaan. Prosessin jokaisen vaiheen jälkeen on saavutettu välitavoite, päihitetty haaste ja ollaan askel lähempänä yrityksen perustamista. Ennen prosessin aloittamista on hyvä selvittää etukäteen vaiheiden tehtävät ja se, mitä haasteita on odotettavissa. Kuten aina, on valmistauduttava huolellisesti välttämään turhat työvaiheet ja keskittyä olennaiseen. (McKinsey & Company 2001, 22.)



Kuvio 1. Yrityksen perustamisen vaiheet (McKinsey & Company 2001)

### 4.1 Liikeidean kehittäminen

Kuten yllä olevasta kuvasta nähdään, ensimmäinen yrityksen perustamisprosessin vaihe on liikeidean kehittäminen. Yrityksen toiminnan kannalta olennaista on liikeidean suunnittelu ja kehittäminen. Liikeidea kertoo mitä palveluja tuotetaan, kenelle palveluja markkinoidaan, miten palveluja tuotetaan ja myydään sekä millainen on yritykselle haluttu imago. Yritysidea pohjautuu toimintaympäristön tarkasteluun, omiin vahvuuksiin ja asiakkaiden tarpeisiin. (Kinkki & Isokangas 2002, 55; Meretniemi ym. 2009, 19.)

Tämän vaiheen tavoitteena on kehittää idea, joka täyttää asiakkaan tarpeet ja tavoitteet. Idea voi olla tuote, palvelu tai valmis toiminnassa oleva yritys, jonka prosessia lähdetään kehittämään tai uudistamaan. Tässä tapauksessa ideana voi toimia kuntosalipalveluiden tuottaminen asiakkaalle. Suunnitteluvaiheessa kannattaa etsiä sopivia yhteistyökumppaneita ja käyttää heidän apuaan ideoinnin kehittämisessä sekä asian eteenpäin viemisessä. Liikeidea tulee saada lupaavaksi ja vakuuttavaksi, jotta saadaan herätettyä rahoittajien ja mahdollisten sijoittajien kiinnostus. Rahoituksen saaminen on todennäköisintä kuitenkin pankista. Pankkilainoihin tarvitaan vakuudet, jotka ovat omaisuutta tai takauksia. (McKinsey & Company 2001, 23; Meretniemi ym. 2009, 78.)

## 4.2 Liiketoiminnan suunnittelu

Seuraava vaihe on liiketoiminnan suunnittelu. Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa on tärkeää kokonaiskuvan muodostaminen. On laadittava suunnitelmat ja budjetit yrityksen perustamiselle ja toiminnalle sekä mietittävä, ketä asiakkaita yritys tavoittelee, ja päättää hinnoittelusta ja toimipaikan sijainnista. Yritys tarvitsee myös yhteistyökumppaneita ja neuvoo muilta asiantuntijoilta, kuten juristeilta ja mainostoimistoilta. Lisäksi yrityksen on selvitettävä markkinoiden laajuus ja hankkia tietoa alan kilpailijoista. (McKinsey & Company 2001, 23–24.)

Yrityksen tulee pohtia mahdollisia riskejä ja niiden rajoittamista. Yrittäjän tulee vakuuttaa sijoittajat toiminnan tehokkuudesta, realistisuudesta ja menestymisestä alan markkinoilla. Suunnitteluvaiheen kustannukset tulee arvioida etukäteen, sillä usein toiminnan alussa tulee pärjätä omalla pääomalla. Sijoittajat saattavat antaa myös ennakkorahoitusta joissain tilanteissa. Tämän vaiheen tavoite on täytynyt, kun rahoittajat ja mahdolliset sijoittajat ovat tehneet rahoituspäätöksen ja päätyvät sijoittamaan kyseiseen liiketoimintaan. (McKinsey & Company 2001, 24–25.)

## 4.3 Perustaminen ja kasvu

Prosessin viimeinen vaihe on yrityksen perustaminen. Valmiin liiketoimintasuunnitelman avulla yrittäjä lähtee toteuttamaan yritysideaansa ja suunnitteluvaiheesta siirtyään kehitykseen. Tämän vaiheen tavanomaisia tehtäviä ovat yrityksen rakentaminen, palvelun järjestäminen, mainostaminen, saapuminen markkinoille, kilpailuun lähteminen sekä uusien palveluiden kehittäminen. Kun aloitetaan yrityksen toiminta ja liikeidean testaaminen, saadaan selville sen potentiaali. (McKinsey & Company 2001, 25.)

Viimeinen perustamisprosessin tavoite on saavutettu, kun yrityksen toiminta on käynnistetty ja kasvanut. Kun toiminta on kannattavaa ja yritys on vakiintunut, sijoittajat voivat halutessaan irtautua sijoituksestaan. Yrittäjä voi nauttia yrityksen tuomasta taloudellisen tilanteen vahvistumisesta ja työnsä saavuttamista tuloksista. (McKinsey & Company 2001, 25.)

## 5 Liiketoimintasuunnitelma

Yrityksen perustamisprosessin toinen vaihe on liiketoiminnan suunnittelu, johon kuuluu liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Liiketoimintasuunnitelma on tiivis ja kirjallisessa muodossa tuotettu kuvaus yrityksen liiketoiminnan kokonaisuudesta. Suunnitelma sisältää yrittäjän ajatuksia ja toimintatapoja, joilla tähdätään valitun liiketoiminta-alueen hallintaan ja kokonaisuuden hoitamiseen. Siitä käyvät ilmi yrityksen menestystekijät, tulonlähteet, strategia ja näkemys yhteisistä teoista ja päätöksistä. (Pitkämäki 2000, 9.)

Liiketoimintasuunnitelma toimii käteväenä työkaluna, jonka avulla tehdään uuden yritystoiminnan suunnitelma. Suunnitelmassa käydään läpi yrityksen toimintaa, resursseja sekä mahdollisuuksia ja uhkia. Suunnitelmassa käytävillä toimenpiteillä varmistetaan yrityksen menestyminen ja toiminnan rahantuotto. Hyvä liiketoimintasuunnitelma kertoo tulevaisuuden markkinoiden mahdollisuuksista ja siitä, miten voidaan voittaa kilpailijat. Hyvää suunnitelmaa voidaan käyttää esimerkiksi investointeja, koulutusta, henkilöstöä ja mainontaa koskevissa päätöksissä. (Hesso 2015, 10–13; Kinkki ym. 2002, 232; Pitkämäki 2000, 9.)

Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan sidosryhmille, etenkin rahoituksen hankkimisessa. Tarkkaan ja huolellisesti tehdyllä suunnitelmalla saadaan annettua luotettava kuva yrityksestä rahoittajille. Suurimman hyödyn suunnitelmasta saa yrittäjä itse, sillä suunnitelmaa laatiessa tulee pohtia kaikkia osa-alueita ja mihin haluaa toimintaa viedä. Suunnitelmasta on myös hyötyä uusille työntekijöille, jolloin heille tulee tutuksi yrityksen ajattelu- ja toimintatavat. Liiketoimintasuunnitelmasta tulee selvitä: Missä ollaan tällä hetkellä? Mihin ollaan menossa ja minkä vuoksi? Miten päästään valittuun päämäärään? (Hesso 2015, 10; Kinkki ym. 2002, 232; Pitkämäki 2000, 9.)

### 5.1 Merkitys ja ajankohta

Liiketoimintasuunnitelman tärkein merkitys on löytää yrityksen menestystekijät ja toimia kokonaisuuden kartoittamisen välineenä. Menestymiseen vaikuttavat yhteinen keskustelu ja pohdiskelu työyhteisössä liiketoiminnan asioista. Yhteistyöllä saadaan aikaan yhteinen näkemys siitä, mihin toimintaa ollaan viemässä. Suunnitelma toimii yrityksen muistiona, jolloin kaikilla on sama päämäärä tavoitteiden saavuttamiseksi. Erittäin tärkeää on selvittää toimintaympäristön arvioinnin avulla asiakkaiden valintojen syyt ja ostomotiivit. Tarkan ja huolellisen arvioinnin avulla saadaan rakennettua asiakkaiden tarpeita täyttävä yritys. (Pitkämäki 2000, 12.)

Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan eniten, kun ollaan perustamassa uutta yritystä ja aloittamassa liiketoimintaa. Sitä voidaan käyttää apuna kasvun ja kehityksen vaiheessa. Kuten

aiemmin on mainittu, liiketoimintasuunnitelma on olennainen osa rahoitusta hankkiessa. Sen avulla arvioidaan mahdollisuuksia toteuttaa menestyvä yritys markkinoilla. Liiketoimintasuunnitelmaa käytetään yrityksen strategiaa työstettäessä sekä uusien palveluiden ja asiakaskohderyhmien suunnittelussa. Suunnitelmaa voi tarvita myös isommissa muutostilanteissa, kuten yritysostoissa ja omistajan vaihdossa. (Kinkki ym. 2002, 232–233.)

## 5.2 Suunnitteluprosessi

Liiketoimintasuunnittelu voidaan tehdä uudelle aloittavalle yritykselle, ja olemassa olevalle toimivalle yritykselle. Näiden suunnitteluprosessit eroavat toisistaan suunnittelun alkuvaiheessa. Uuden yrityksen suunnitteluprosessin alussa paneudutaan omien voimavarojen arviointiin, liikeidean testaamiseen ja rajaamiseen sekä kokonaisuuden hahmottamiseen. Toimivan yrityksen suunnittelun alkuvaiheessa keskitytään sisäisen toiminnan analysointiin ja kehittämiseen uusien tavoitteiden saavuttamiseksi. Lisäksi pohditaan yrityksen kehittämiskohteita, joita voivat olla esimerkiksi markkinoinnin tai palvelun kehittäminen. (Kinkki ym. 2002, 233–234.)

Kinkki ym. (2002, 234) ja Pitkämäki (2000, 14–15) kertovat kirjoissaan liiketoiminnan suunnittelussa tehtävistä toimenpiteistä:

- Määritetään yrityksen tehtävä, tarkoitus ja päämäärä.
- Arvioidaan toimintaympäristöä eli markkinatilannetta.
- Kartoitetaan toimialan mahdollisuudet, markkinoiden nykytilanne ja kehittymisnäkömät.
- Pohditaan yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia SWOT-analyysin avulla.
- Ideoidaan tulevaa ja tehdään keskeisiä valintoja liiketoiminta-alueella eli palvelussa, toimintatavoissa tai verkostoitumisessa.
- Asetetaan uusia päämääriä ja tavoitteita alkavalle yritystoiminnalle.
- Suunnitellaan keinoja, miten saadaan parhaiten hyödynnettyä yrityksen markkinointia, palvelun kehittämistä, tuottamista ja hallintoa.
- Viimeinen vaihe on suunnitelman toteuttaminen ja toiminnan seuranta.

Tiettyä yleistä liiketoimintasuunnitelmapohjaa on vaikea luoda. Suunnitelman laatimiseen on tarjolla paljon erilaisia malleja, joissa korostuvat hieman eri asiat. Joissain pohjissa keskitytään yrittäjän ominaisuuksiin ja toisissa paneudutaan laskelmien tekoon. Taloudelliset laskelmat ovat erittäin olennainen osa hyvää liiketoimintasuunnitelmaa. Vain niiden avulla rahoittajat saadaan vakuutetuksi. Laskelmat saattavat viedä puolet koko liiketoimintasuunnitelman sisällöstä. Yrittäjän tulee laatia investointisuunnitelma. Sen avulla voidaan pohtia, kuinka paljon toiminnan aloittaminen vaatii rahaa. Kannattavuuslaskelman avulla voidaan arvioida, kuinka paljon syntyy tuloja ja kuluja sekä riittääkö raha elämiseen. Kassavirtalaskelman avulla saadaan selvitettyä, kuinka paljon täytyy myydä palveluita, jotta maksut saadaan katettua. Yrittäjän tulee löytää itselleen sopiva lähestymistapa ja lähteä toteuttamaan suunnitelmaa sen mukaan. Järjestelmällisin tapa on lähteä suunnittelemaan

vaihe vaiheelta ja palata tarvittaessa jo kirjoitettuihin asioihin. Tämän avulla saadaan luotua selkeä kokonaisuus nykytilanteesta ja yrityksen tavoitteista. (Hesso 2015, 12; Meretniemi ym. 2009, 36–38; Pitkämäki 2000, 13–14.)

### 5.3 Yhteistyökumppanit ja verkostoituminen

Yrittäjyyden alkuvaiheessa on hyvä verkostoitua alan muiden kuntosaliyrittäjien kanssa. Heiltä voi kysyä neuvoa ja saada vinkkejä sekä erilaista näkökulmaa omaa toimintaansa varten. Verkostoitumalla löytyy hyviä yhteistyökumppaneita, joiden kanssa voi yhdessä tarjota asiakkaalle enemmän palveluja. Tällöin myös molemmat osapuolet hyötyvät. Kontakteja ja asiantuntijoita hyödyntämällä voi saada mahdollisuuden laajentaa omaa toimintaa yhteisellä työnjaolla. Käymällä erilaisissa tapahtumissa ja seminaareissa, voidaan tutustua alan ihmisiin ja heiltä voi oppia uutta. (Alikoski ym. 2018, 24; Educations Media Group 2019; Sippola 2014, 51, 54, 60–61.)

Yhteistyötä tekevät yritykset voivat olla saman alan yrittäjiä tai keskenään kilpailevia yrityksiä. Verkostossa voi olla esimerkiksi urheilukauppoja, laitevalmistajia, Personal Trainereita, tavarantoimittajia, rahoittajia tai kirjanpitoimistoja. Kaikkea ei tarvitse koittaa tehdä itse vaan voi käyttää hyödykseen muiden asiantuntemusta. Yhteistyökuvioiden kautta voi saada itselleen mentorin, joka tukee ja sparraa toiminnan aloittaessa. Mentori on usein kokenut yrittäjä, joka antaa hyviä neuvoja ja ideoita sekä henkistä tukea aloittavalle yrittäjälle. Lisäksi apua yrittäjyyteen saa Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukselta (ELY-keskus). He tarjoavat opastusta sekä rahoitus- ja kehittämispalveluita. Yhteistyötä tekemällä voidaan saavuttaa kustannussäästöjä, jolloin myös mahdollisia riskejä saadaan jaettava. Verkostosta voidaan puhua myös silloin, kun yrittäjällä on tukena oma perhe ja sukulaiset, jolloin yrittäjä saa henkistä tukea jaksamiseen. (Alikoski ym. 2018, 24; Sippola 2014, 52, 54.)

Kun yrittäjä työskentelee ketjussa, on kyseinen ketju hänen yhteistyökumppaninsa. Haastateltu yrittäjä kertoi hänellä olevan useita yhteistyökumppaneita. Yksi niistä on Ruotsin CMS yritys, joka tarjoaa kumppaneilleen koulutus- ja tukipalveluja. Yhteistyötä tehdään esimerkiksi paikallisen Intersportin kanssa ja kansainvälisessä toiminnassa ollaan mukana paikallisen hotellin hankkeessa. (Asiantuntija 1 11.3.2020.)

Yksityisyrittäjällä on tärkeää olla hyvät yhteistyökumppanit ja osaavat ihmiset ympärillä tukemassa toimintaa. Haastateltu yrittäjä kertoi, ettei hän esimerkiksi ole hyvä numeroiden kanssa ja tämän vuoksi hän on ulkoistanut kirjanpidon kirjanpitoimistolle. Lisäksi hänen miehensä on rahoitusosalalla, jonka ansiosta tukea löytyy myös talousasioihin. Yhteistyökumppaneita yrittäjällä on useita, kuten kaksi hierojaa, Personal Trainer, remonttimies,

nettisivujen koodaajat, siivousfirma, ilmastointilaittefirma sekä yhteistyöyritykset. Lisäksi omalla toiminimellä yrityksessä toimivat ryhmäliikuntaohjaajat. (Asiantuntija 2 19.3.2020.)

Kuntosaliyritystä perustaessa yrittäjän tulee miettiä, miten rakentaa salin ja mistä hankkii laitteet sekä välineet. *CompactFit* on Suomessa toimiva yritys, joka tarjoaa suunnitteluapua saliratkaisuihin sekä laitteiden ja välineiden sijoittamiseen niin, että tilan hyöty saadaan mahdollisimman hyvin käytettyä. Heidän laajan tuotevalikoimansa ansiosta he pystyvät rakentamaan vapaiden painojen saleja, toiminnallisia saleja ja crossfitsaleja. Tuotevalikoimaan kuuluvat esimerkiksi erilaiset telineet ja laitteet, käsipainot ja kahvakuulat sekä kuntopallot ja voimistelurenkaat. CompactFit tarjoaa verkkovalmennusta, yksittäisiä koulutuksia ja valmiita koulutuspaketteja liikunta-alasta kiinnostuneille. Koulutuksia ovat muun muassa Movement Coach, kahvakuulakoulutus ja perusteet haltuun - intensiivikoulutus. Tarjonnasta löytyy myös workshoppeja ja Personal Trainer -koulutusta. (CompactFit 2015a; CompactFit 2015b.)

*Omasali* toteuttaa kuntosaleja Suomessa ja auttaa rakentamaan parhaimmat kuntosaliratkaisut uusille aloittaville yrittäjille. Hanke voi olla välineistä pieneen kotikuntosaliin tai kaupalliseen isoon kokonaisuuteen saakka. Omasali auttaa ja neuvoo toimitilojen etsimisessä, tilojen suunnittelussa, liiketoimintasuunnitelman laatimisessa, markkinoinnissa ja laitehankintojen rahoittamisessa. He toimittavat, asentavat ja huoltavat kuntosalilaitteet asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. Heillä on valmiiksi laaja kumppaniverkosto, jonka vuoksi laitteiden, välineiden ja muiden tarvikkeiden toimittaminen onnistuu helposti. Jättämällä yhteystiedot heidän sivuillaan, saa käyttöönsä ilmaisen aloittavan kuntosaliyrittäjän oppaan. Opas sisältää tietoa liikeideasta, toimitiloista, laiteratkaisuista, rahoituksesta ja markkinoinnista. He tarjoavat asiakkailleen myös valmiin suunnittelupaketin, joka sisältää 3D suunnitelman tilasta, pohjapiirustuksen, laitesijoitteluohjeet, markkinointikuvat ja opetus videon. (Omasali Oy s.a.)

*Qicraft* on pohjoismaiden kuntosaliratkaisujen ja palveluiden tuottaja, joka on perustettu vuonna 2001. Qicraft ryhmään kuuluvat Suomi, Ruotsi, Norja ja Viro. Qicraft jälleenmyyjä ja maahantuo Technogym-tuotemerkin tuotteita. *Technogym* on italialainen kuntosalialalla johtava yritys, joka on perustettu vuonna 1983. He ovat tunnettuja laadukkaiden kuntosalilaitteiden valmistajia ja huipputeknologian käyttäjiä. He tarjoavat kuntosalilaitteita, välineitä ja kuntosaliratkaisuja. Tytäryhtiöitä heillä on Euroopassa, Aasiassa, Lähi-idässä ja Australiassa. Yritys vie tuotannostaan valtaosan eri maihin. Heiltä saa tuoteratkaisut esimerkiksi kotisaleihin, kylpylöihin, yrityksille ja kuntokeskuksille. (Qicraft Finland Oy 2014–2020a; Qicraft Finland Oy 2014–2020b.)

*Gfitness* on luova ja asiantunteva kuntosalien kokonaisratkaisuja tuottava yritys, joka maahantuo kuntosalilaitteita, tarvikkeita ja lisävarusteita. Lisäksi he maahantuovat pukuhuonekalusteita, lattiapinnoitteita, toimistokalusteita ja harjoitusohjelmia. Brändejä on 35 ja niitä ovat esimerkiksi Life Fitness, Airex ja TRX. Tuotteita heillä on myynnissä yli 100 000. Tuotteita on tarjolla esimerkiksi kaupallisiin kuntosaleihin, kotisaleihin, crossfit -harjoitteluun ja funktionaaliseen harjoitteluun. *Gfitness* on toiminut alalla 24 vuotta ja yrityksen toimistot sijaitsevat Suomessa, Virossa, Latviassa ja Liettuassa. Työntekijöitä heillä on yhteensä 23. Heidän asiakaskuntansa on hyvin laaja ja se sisältää asiakkaita yksityishenkilöistä, yritysasiakkaisiin ja Suomen suurimpiin liikuntakeskuksiin saakka. Asiakkaita ovat esimerkiksi Elixia, Scandic ja Lumo. (*Gfitness* 2020.)

Yrittäjä voi hankkia omalle kuntosalille yhteistyökumppaniksi *Personal Trainerin*. *Personal Trainer* toimii yleensä pienyrittäjänä, joka on käynyt liikunta-alan koulutuksen tai muita kursseja osaamisen takaamiseksi. Henkilökohtainen ohjaus on asiakkaan opettamista, johon sisältyy yhteisiä treenejä, asiakkaan motivointia ja ravitsemus neuvoja. Suunnitelmat ja tavoitteet tehdään räätälöidysti juuri tietyn asiakkaan tarpeisiin. Lisäksi *Personal Trainer*-toimintaan voi kuulua ryhmäliikuntaa, hierontaa tai urheiluvalmennusta. (Ala-Vähälä 2019, 9–10.)

Yhteistyö laajentaa yrittäjän kuntosalin tarjontaa ja lisää osaamisen näkemystä asiakkaille. *Personal Trainer*-ohjaajien profiilit usein esitellään yrityksen verkkosivuilla, jolloin myös he saavat näkyvyyttä ja uusia asiakkaita toiminnallaan. Molemmat osapuolet hyötyvät. *Personal Trainereita* voi hakea avoimella hakemuksella yrityksen verkkosivuilla tai tutustumalla alan ammattilaisiin erilaisissa tapahtumissa. *Personal Trainer* voi toimia yrityksissä päätoimisena työntekijänä, nollasopimus työntekijänä tarpeen mukaan tai yrittäjänä. (Ala-Vähälä 2019, 9–11.)

*SKY ry* on Suomen kunto- ja terveysliikuntakeskusten toimialajärjestö. Yhdistys on perustettu vuonna 2002, eikä muita vastaavia järjestöjä toimi Suomessa. *SKY ry* toimii elinkeino- ja toimialapoliittisena etujärjestönä. Järjestön tarkoituksena on turvata ja viedä eteenpäin alan yrittäjyyttä. He järjestävät erilaisia kampanjoita ja hankkeita, kuten mikä sinua liikuttaa kampanjan. Näiden avulla tuodaan esille liikunnan tärkeyttä ja sen vaikutusta terveyteen. Lisäksi yhdistys toteuttaa erilaisia tapahtumia, koulutuksia ja seminaareja yrittäjille. Joka vuosi järjestetään maksuton liikuntapäivät- tapahtuma. Tapahtumaan voi osallistua alan yrittäjät ja kaikki liikunnasta kiinnostuneet. (*SKY-ry* 2016b.)

Jäseneksi voivat liittyä yrittäjät, jotka toimivat kunto- ja terveysliikunta-alalla. Jäseneksi liittyminen on helppoa ja sen voi tehdä SKY:n verkkosivuilla. Yrittäjän tulee täyttää rekisteröintilomake ja jäseneksi hyväksytään hakemuksen perusteella. Liittymismaksu on 50 euroa ja jäsenmaksut määräytyvät viimeisimmän liikevaihdon mukaan. Jos toimipisteitä on enemmän kuin yksi, yrittäjän tulee maksaa 25 euroa lisätoimipisteestä. (SKY-ry 2016c.)

SKY:n jäsenenä yrittäjä saa kattavan palvelupaketin, joka sisältää esimerkiksi yrittäjäjäsenlehden, uutiskirjeen, neuvontapalvelut ja asiakirjapankin. Yrittäjä saa näkyvyyttä yrityshaussa ja voi hyödyntää digitaalisia kanavia omassa markkinoinnissa. Seminaareissa, tapahtumissa ja hankkeissa käytetään jäsenille tarkoitettua erikoishinnoittelua. Lisäksi tarjolla on messuja ja kansainvälisiä tapahtumia, joissa liiketoiminta- ja verkostoitumismahdollisuudet ovat erittäin hyvät. (SKY-ry 2016a.)

#### **5.4 Asiakkaat ja kysyntä**

Yrittäjän tulee tehdä asiakaskartoitusta ennen toiminnan aloittamista, jolloin löydetään yritystoiminnalle kannattavimmat asiakkaat. Hänen täytyy selvittää ketkä ovat tärkeimmät asiakkaat, heidän sijaintinsa ja tavoitettavuus ja pohtia, millaisia asiakasryhmät ovat iän, tulotason, ammatin ja harrastuksien mukaan sekä mitkä tekijät vaikuttavat potentiaalisen asiakkaan ostopäätöksiin. Ostopäätökseen vaikuttavat esimerkiksi asiakkaan tarpeet ja kokemukset, taloudellinen tilanne, ostamisesta saatu hyöty ja elämäntapa. Asiakas ei osta pelkästään yrityksen tuotteita tai palveluita, vaan niistä saadun hyödyn omille tarpeilleen. Tällöin mietittäväksi syntyy, mitä sosiaalista ja emotionaalista lisäarvoa sekä hyötyä asiakkaalle tuotetaan, jotta hän ostaa ja valitsee juuri tämän yrityksen palvelut. Asiakkaiden tarpeiden tunteminen ja täyttäminen luo pohjan yrityksen menestymiselle. (Alikoski ym. 2018, 33; McKinsey & Company 2001, 69; Meretniemi ym. 2009, 27; Sippola 2014, 59.)

Yritystä perustettaessa täytyy pohtia asiakkaiden ensisijaiset tarpeet kuntokeskukselle. Sijainti on asiakkaille kaikista tärkein, sillä he haluavat asioinnista helppoa. Tällöin voidaan ajatella, että asiakkaat sijaitsevat pääkaupunkiseudulla enintään 12 minuutin ajomatkan päässä kuntokeskuksesta, sillä markkina-alueet ovat pienet. Tämä toki riippuu myös siitä, missä päin Suomea kuntokeskus sijaitsee. Kuntosalin valintaan vaikuttavat myös, onko heillä vuosijäsensyyksiä tai tarjolla esimerkiksi kymmenen kerran kortteja. (Asiantuntija 1 11.3.2020; Asiantuntija 19.3.2020.)

Valintakriteeri kaksi asiakkaille on kuntokeskuksen tarjoamat palvelut, jolloin niihin tulee panostaa myös kunnolla. Yksityisyrittäjän ydintoiminnot kuntokeskuksessa ovat esimerkiksi kuntosali, ryhmäliikuntatunnit, henkilökohtainen ohjaus, hieronta, solarium, Espoon Kaupungin seniorien liikuntatoiminta ja oheistuotteiden myynti. (Asiantuntija 2 19.3.2020.)

Kun yrittäjä tietää asiakaskuntansa, hänen on kohdennettava markkinointi oikealle kohderyhmälle. Tämän kohderyhmän asiakkaat ovat valmiita käyttämään aikaa ja rahaa palveluun, jotta saavat parhaan mahdollisen hyödyn. On tärkeää kuunnella asiakkaita ja ottaa palautteita vastaan. Niitä hyödyntämällä voi kehittää toimintaansa ja asiakas huomaa tulensa kuulluksi. Kun yrittäjä vastaa asiakkaan tarpeisiin heille muodostuu molempia hyödyntävä, luotettava ja arvokas yhteys. Asiakas palaa takaisin ja hänestä saattaa tulla yrittäjälle lojaali ja pitkäaikainen kanta-asiakas. Olemassa olevia asiakassuhteita tulee vaalia, sillä ne ovat yhtä tärkeitä kuin uudet asiakkaat. Lisäksi tulee arvioida ympäristön kysyntää esimerkiksi pohtimalla asiakkaiden kulutus- ja ostotottumuksia, sesonkien ja työllisyyden vaikutusta sekä kilpailijoiden markkinaosuuksia alalla. (Alikoski ym. 2018, 33; McKinsey & Company 2001, 71; Sippola 2014, 82.)

Tiettyssä kuntosaliketjussa kohderyhmä on hyvinvointiliikkujat, jotka haluavat pitää itsensä terveenä. Markkinointi on tällöin suunnattu heille. Uusille asiakkaille tehdään tietty prosessi alkuun, jossa kartoitetaan henkilön tausta, terveydentila, tavoitteet ja liikkuuko hän tarpeeksi. 86 prosenttia Suomalaisista ei liiku tarpeeksi ja vain 14 prosenttia on aktiivisia liikkujia, joita aktivoidaan lisää. (Asiantuntija 1 11.3.2020.)

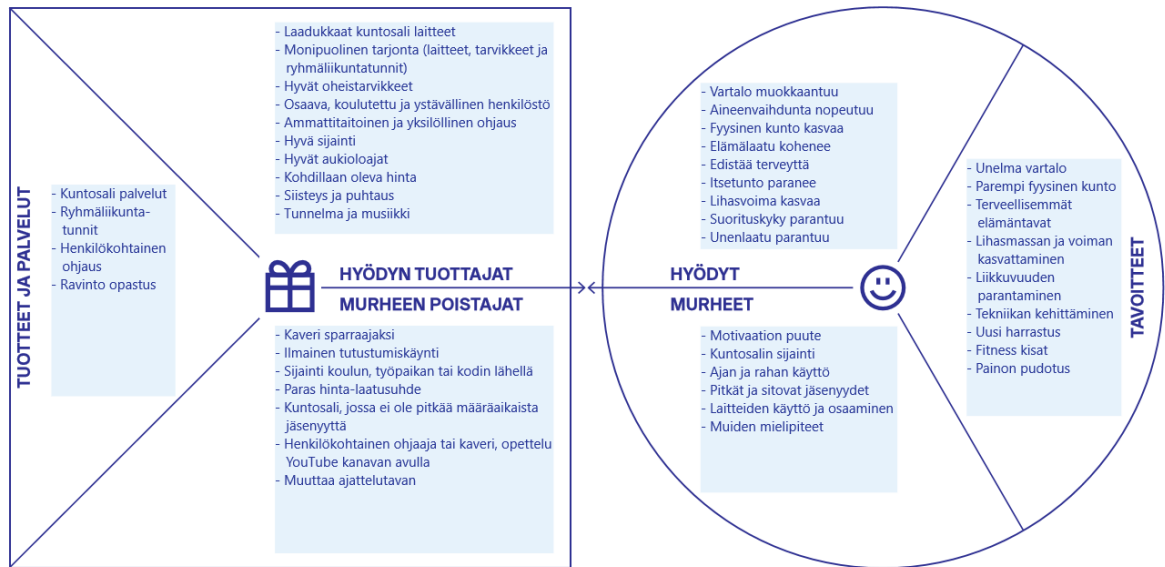
Haastateltu yksityisyrittäjä kertoi, etteivät he ole valinneet tiettyä kohderyhmää kuntokeskukselle. Heidän näkemyksensä on, että kävijät voivat olla vauvasta vanhuksiin saakka. Tämä on toteutunut, sillä heillä käy asiakkaana 3-6 vuotiaita lapsia lasten tunneilla ja vanhimmat asiakkaat ovat jopa yli 90-vuotiaita. (Asiantuntija 2 19.3.2020.)

Asiakkaalle tuotettavaa palvelun arvoa voi lähteä pohtimaan Alexander Osterwalderin kehittämän asiakasarvokartan (Value proposition canvas) avulla. Asiakasarvokartta toimii työkaluna, jonka avulla pystytään tunnistamaan asiakkaan arvot ja tarpeet. Näiden ympärille rakennetaan asiakkaan toiveita vaativa palvelu kiteytettynä arvolutupauksen muotoon. Kuten alla olevasta kuvasta nähdään, asiakasarvokartta koostuu kahdesta osasta, asiakasprofiilista ja arvokartasta. Kts Liite 3. (B2B International 2020.)

## 📁 Asiakasarvokartta (Value proposition canvas) – tehtävänanto

**Kehitettävä kokonaisuus:** Palvelun tuottama arvo kuntosali asiakkaalle arvolutapauksen muodossa

**Persoono (kenen näkökulmasta kokonaisuutta tarkastellaan):** Kuntosali asiakas



**Arvolutapaus kiteytettynä:** Arvokas elämä ja korkealaatuiset kuntosalipalvelut kaikille

Kuva 2. Asiakasarvokartta (mukaihen Digi.hel s.a.)

Asiakasprofiilin luomisessa pohditaan asiakkaan näkökulmasta, mitkä ovat hänen tavoitteensa. Kuvasta nähdään, että persoonaksi on valittu kuntosaliasiakas ja hänen tavoitteitaan ovat esimerkiksi unelmavartalon saavuttaminen, lihasmassan ja voiman kasvattaminen sekä terveellisemmät elämäntavat. Asiakas odottaa saavansa hyötyjä palvelusta, joita ovat vartalon muokkaantuminen, itsetunnon paraneminen ja lihasvoiman kasvaminen. Lisäksi uusilla asiakkailla on yleensä murheita palveluun liittyen, kuten kuntosalin sijainti tai se, että osaako hän käyttää laitteita. (B2B International 2020; Digi.hel, s.a, 1.)

Seuraavaksi ideoidaan arvokartta. Suunnitellaan asiakkaan saamat konkreettiset palvelut, joita ovat: kuntosalipalvelut, ryhmäliikuntatunnit ja henkilökohtainen ohjaus sekä ravinto opastus. Pohditaan, miten murheita pyritään lievittämään tai mahdollisesti poistamaan. Kuntosalin ei tarvitse olla kodin lähellä, se voi sijaita myös koulun tai työpaikan lähellä. Laitteiden käyttöön saa apua ammattitaitoiselta henkilökunnalta ja apuna voi käyttää myös henkilökohtaista ohjaajaa. Mietitään asiakkaan tavoitteiden ja hyötyjen tuottajat. Näitä ovat esimerkiksi laadukkaat kuntosalilaitteet ja monipuolinen tarjonta. Lopuksi kiteytetään arvolutapaus asiakkaalle, johon tiivistetään merkittävimmät osat aiempien kohtien vastauksista. (B2B International 2020; Digi.hel, s.a, 1.)

## 5.5 Asiakashaastattelut

Asiakashaastattelu tehtiin seitsemälle eri kuntosaliasiakkaalle. Haastatteluiden tarkoituksena oli selvittää asiakkaiden mieltymyksiä, tarpeita, tavoitteita ja ostopäätökseen vaikuttavia tekijöitä. Asiakkaiden vastaukset koottiin tiivistettyyn muotoon ja ne vastaavat seuraaviin kysymyksiin: Mitkä tekijät vaikuttavat kuntosalin valintaan? Mitkä ovat asiakkaan tarpeet kuntosalille? Kuinka tärkeä kuntosalin sijainti on? Mitkä ovat kuntosalilla käymisen tavoitteet? Millaisia tuntemuksia syntyy kuntosalille lähtemisestä tai siellä käymisestä?

Kuntosalin valintaan vaikuttavista tekijöistä tärkein on kuntosalin sijainti. Kuntosalin täytyy sijaita lähellä kotia tai työpaikkaa, jotta siellä voi käydä halutessaan aamuisin ja iltaisin. Tämän vuoksi matkustamiseen ei saa mennä liikaa aikaa. Hinnalla ja palveluilla on suuri merkitys kuntosalin valintaan. Valitaan vaikuttavat myös kuntosalin varustus ja se, löytyykö kuntosalin tarjonnasta laaja valikoima erilaisia laitteita. Lisäksi päätökseen vaikuttavat, järjestetäänkö kuntosalilla ryhmäliikuntaa ja onko saatavilla muita oheispalveluja, kuten solariumia tai lapsiparkkia. Kuntosalin koolla on merkitystä, sillä salilta täytyy löytyä omaa treenitilaa ja sinne tulee mahtua paljon erilaisia laitteita. Näiden lisäksi valintaan vaikuttavat myös aukioloajat ja kuntosalin viihtyvyys. (Asiakkaat 1–7 28.2.2020)

Asiakkaiden tarpeet kuntosalille eroavat hieman toisistaan, mutta myös yhteneväisyyksiä löytyy. Kuntosalilta tulee löytyä erikseen tila kuntosalilaitteille ja kattava vapaapainoalue usealla penkillä, jotta kuntoilussa voi käyttää sekä pieniä, että isompia painoja. Laitteiden ja tarvikkeiden monipuolisuus on tärkeää. Täytyy löytyä esimerkiksi pakkapainolaitteita, kuten ylä- ja alatalja sekä jalkojen harjoittamiseen keskittyviä laitteita, kuten jalkaprässi ja kyykkyteline. Lisäksi tarvitaan vatsalihaskone, leuanveto- ja dippitanko sekä muita tarvikkeita kuten, kuminauhoja ja mattoja. Aerobiset laitteet, kuten juoksumatot ovat välttämättömiä, sillä niiden avulla voi tehdä alkulämmittelyt ja kehittää fyysistä kuntoa. Ryhmäliikuntatuntien tarjoaminen on myös tärkeää, sillä ryhmäpaine motivoi liikunnan harrastamiseen. Kuntosalilta tulee löytyä hyvät pukuhuoneet, peseytymistilat ja vessa. Viihtyvyyttä lisää se, jos oheispalveluna löytyy myös sauna. (Asiakkaat 1–7 28.2.2020.)

Kuten ensimmäisestä kysymyksestä kävi ilmi, kuntosalin sijainti on erittäin tärkeä. Asiakkaat eivät halua kuluttaa matkoihin paljon aikaa ja siirtyminen kotoa kuntosalille halutaan pitää helppona. Tämän lisäksi salille tulee lähdettyä helpommin, kun ei synny tekosyitä jättää harjoittelua väliin. Osa asiakkaista on valmiita vaihtamaan edullisemmasta salista kalliimpaan, jos se sijaitsee lähempänä kotia. (Asiakkaat 1–7 28.2.2020.)

Asiakkaiden tavoitteet kuntosalilla käymiseen ovat melko samankaltaisia keskenään. Tavoitteita ovat esimerkiksi rasvanpolto, kehonrakennus, lihasmassan kasvattaminen ja sen

ylläpito. Näiden avulla tähdätään voiman ja fysiikan kasvattamiseen sekä kestävyuden parantamiseen. Lisäksi näillä tavoitteilla haetaan näkyvää muutosta ja muotoa kehoon sekä hyvän vartalon saavuttamista. Yleiskunnon kasvattaminen ja sen ylläpitäminen koetaan tärkeäksi, jotta arjessa jaksaminen helpottuu. Erittäin tärkeäksi nähdään myös terveys ja oma sisäinen hyvinvointi sekä salin merkitys omana harrastuksena. (Asiakkaat 1–7 28.2.2020.)

Osa asiakkaista kokee salille lähtemisen toisinaan vaikeana. Se voi aiheutua työpäivästä johtuvasta väsymyksestä tai motivaation puutteesta. Ajatukset kuntosalille lähtemisestä saattavat vaihdella päivittäin. Välillä lähteminen on hyvin mielekästä ja toisinaan sinne ei jaksaisi mennä. Motivaatiota lisäävät esimerkiksi elämäntapamuutokset tai uusi harjoitteluhjelma, johon on asetettu tietyt tavoitteet. Kun kuntosalille päättää lähteä, syntyy siitä hyvän olon tunne ja ylpeys itseä kohtaan. Harjoittelusta saa paljon energiaa ja jaksamista arkeen. Se on stressitöntä aikaa, joka koetaan erittäin tärkeäksi tuomaan tasapainoa kiireelliseen elämään. Säännöllinen harjoittelu saa olon virkeäksi, terveeksi ja itsetunto kohoaa, kun vartalo on hyvässä kunnossa. (Asiakkaat 1–7 28.2.2020.)

## **5.6 Markkinatilanne ja kilpailu**

Kun pohtii uuden yrityksen perustamista, on perehdyttävä toiminta-alueen tilanteeseen ja selvitettävä alan markkinatilanne. Yrittäjän toiminnan onnistumiseen vaikuttaa paljon se, onko alan markkinatilanne kasvussa. Jos kysyntää on paljon, olemassa olevat yritykset eivät välttämättä pysty vastaamaan kaikkien asiakkaiden tarpeisiin. Tällaisessa tilanteessa uusi yritys voi päästä helposti markkinoille. Lisäksi on pohdittava, onko alalle tulossa lisää kilpailijoita, miten he toimivat ja erottautuvat markkinoilla sekä, mikä vaikutus kilpailijoilla on omaan yritykseen. (McKinsey & Company 2001, 71; Meretniemi ym. 2009, 30.)

Liikunta-alalla markkinat kasvavat ja erilaisia kuntokeskuksia on tullut paljon. Pienten kuntosalien tilalle on rakennettu isoja täydenpalvelun kuntokeskuksia. Liikunnan vaikutukset terveyteen ja hyvinvointiin luovat tilaa uusille palvelukonsepteille alan markkinoille. Markkinat muuttuvat nopeasti ja jatkuvasti, jolloin yrittäjältä vaaditaan liiketoiminta osaamista, palveluiden kehittämistä ja tarjonnan uudistamista. Kuntokeskukset saavat tuottoensa pääasiassa jäsenmaksuista, jolloin kilpailukyvyyn kehittäminen ja ylläpitäminen ovat toiminnan edellytys. Kilpailu jäsenistä luo yrittäjälle mahdollisuuden yrittää erottua omaksi edukseen. (Sippola 2014, 18, 146–147.)

Markkinoidakseen hyvin omaa yritystä täytyy olla aktiivinen. Suosituimmat ja käytetyimmät markkinointikanavat ovat nykyään sosiaalisen median palvelut, kuten Facebook ja Instagram, joita saadaan hyödynnettyä kaupallisella näkyvyydellä. Lisäksi käytetään Google-markkinointia, nettisivuja ja asiakassähköpostia. Paras tapa markkinoida yritystään on jalkautuminen. Tulee mennä sinne, missä ihmiset ovat ja liikkuvat. Näkyvyyttä saa myös käymällä edustuspäivillä kauppakeskuksissa, jonne pystytetään oma mainosteline ja kerrotaan, keitä ollaan. (Asiantuntija 1 11.3.2020; Asiantuntija 2 19.3.2020.)

Alikoski ym. (2018, 35) ja Meretniemi ym. (2009, 31) ovat kertoneet kirjoissaan siitä, miten tärkeää yrittäjän on tutustua alan kilpailijoihin ja heidän tarjoamiinsa palveluihin. Pohdittavaksi tulee seuraavat asiat:

- Miten kilpailijat toimivat markkinoilla?
- Ketkä ovat pahimmat kilpailijat ja missä heidän toimipaikkansa sijaitsevat?
- Mitkä ovat heidän vahvuutensa ja heikkoutensa?
- Millaisia kilpailukeinoja he käyttävät?
- Kuinka suuria yritykset ovat ja millä he erottautuvat toisistaan?

Kilpailukeinoja ovat esimerkiksi palvelu, hinta, viestintä, sijainti, osaava henkilöstö ja yrittäjän verkostot. Menestyäkseen yrittäjän tulee erottua joukosta ja kehittää oma ainutlaatuinen idea. Kopioiminen ja matkiminen eivät kannata, vaan tuomalla esille omat vahvuudet ja tekemällä omaa erilaista bisnestä, voidaan saavuttaa kilpailuetua muihin yrityksiin nähden. Ainutlaatuinen idea vaatii luovuutta ja rohkeutta, mutta pieniä riskejä kannattaa ottaa menestyäkseen. (Alikoski ym. 2018, 67; Sippola 2014, 41, 44, 47.)

Kuntosalialan kilpailua on tällä hetkellä paljon. Vuonna 2015 kilpailu räjähti uudella tavalla. Tämän vuoksi useita kuntokeskuksia on mennyt konkurssiin. Suureksi ongelmaksi muodostui, kun kaksi vuotta sitten markkinoille tuli kuntokeskuksia, jotka tarjosivat jäsenyyttä 9,90 euron hintaan. Tätä voidaan pitää normaalia markkina-arvoa huomattavasti alhaisempana. Tätä vastaan pienyrittäjien on mahdotonta kilpailla. Tämän vuoksi heillä pitää olla muut asiat kunnossa ja erottautua kilpailijoista toisella tavalla. Kilpailua on tällä hetkellä liikaa ja markkinat ovat pienet, jolloin ala voi huonosti. Kilpailun tarjonta tosin lisää kysyntää ja nostaa liikkujien prosentuaalista-aste määrää Suomessa. Ruotsissa kilpailutilanne on vielä kovempi kuin Suomessa, mutta siellä on myös enemmän liikkujia. Ruotsin aktiivinen liikkujamäärä on väestöstä 22,5 prosenttia, kuin Suomessa on vain 14 prosenttia. (Asiantuntija 1 11.3.2020; Asiantuntija 2 19.3.2020.)

## **5.7 Talouden suunnittelu**

Aloittavan yrittäjän tulee paneutua oman yrityksensä kannattavuuteen, tuottavuuteen, vakavaraisuuteen ja maksuvalmiuteen rahoitusta suunniteltaessa. Kuluja syntyy jo ennen

toiminnan aloittamista yrityksen perustamiseen liittyen. Tämän vuoksi on hyvä laatia investointisuunnitelma. Investointeja ovat esimerkiksi toimitilan vuokra, laitteet, tarvikkeet ja markkinointikulut. (Alikoski ym. 2018, 123; Meretniemi ym. 2009, 68, 72–73.)

Asiantuntija 1 (11.3.2020) ja Asiantuntija 2 (19.3.2020) ovat kertoneet haastatteluissa, että yrityksen pyörittämisestä syntyy juoksevia menoja, jotka voivat olla esimerkiksi seuraavanlaisia:

- vakuutusmaksut
- palkkakustannukset
- toimitilan vuokra
- kiinteistökustannukset
- nimen ja internetsivujen rekisteröinti
- internet- ja puhelinkulut
- laitteiden käyttö- ja huoltokulut
- sähkö-, vesi- ja siivouskulut
- asiakaspalvelu- ja markkinointikulut

Suurimmat kuluerät tulevat henkilöstöstä ja kiinteistökustannuksista. Ulkopuoliset omalla toiminimellä toimivat ohjaajat ja Personal Trainerit laskuttavat myös palveluistaan. Jos yrittäjä on hyvin vakavarainen hän saattaa omistaa tilan ja laitteet, jolloin juoksevia kuluja on vähemmän ja toiminta on turvallisempaa. Yleisintä on kuitenkin hankkia laitteet leasingilla, sillä jopa 99 prosenttia yrittäjistä hankkii laitteet tällä tavoin. (Asiantuntija 1 11.3.2020; Asiantuntija 2 19.3.2020.)

Tuottoja kertyy yleensä vasta muutamien kuukausien kuluttua. Yrittäjän tulee laatia budjetti arvioiduista tuloista ja menoista, jonka avulla hän voi seurata kannattavuuttaan. Kuntosaliketjun tuottoja ovat esimerkiksi asiakasmaksut ja jäsenmaksut kuukausittain. Muita pienempiä tuottoja syntyy ryhmäliikuntatunneista, solariumista, lisäravinteiden myynnistä ja kehonhuollosta, kuten hieronnasta ja fysioterapiasta. (Alikoski ym. 2018, 123; Asiantuntija 1 11.3.2020; Asiantuntija 2 19.3.2020; Meretniemi ym. 2009, 72.)

Yrittäjän tulee selvittää ennen yrityksen perustamista, mikä on yritystoiminnan rahoitustarve ja millä toiminta rahoitetaan. Tärkeää on tietää, kuinka paljon yrittäjällä on omaa pääomaa käytettävissään. Toimintaa voidaan rahoittaa vieraalla pääomalla eli pankkilainalla. Lisäksi voi tutkia, löytyykö yritykselle yksityisiä sijoittajia rahoittamaan toimintaa. Yrittäjä voi myös hakea julkista avustusta, kuten Työ- ja elinkeinokeskuksen tukia. Oman sijoituksen määrä vaikuttaa vieraan pääoman saatavuuteen. Mitä isompi oma sijoitus on, sitä varmemmin löytyy ulkopuolinen rahoittaja. (Alikoski ym. 2018, 125; Meretniemi ym. 2009, 76–79.)

Pääoman tarpeen määrä riippuu täysin siitä, minkä kokoista kuntokeskusta suunnitellaan. Jos yrittäjä toimii kuntosaliketjussa ja toimitila on 2000 neliön kokoinen, pääomaa tarvitaan noin 500 000 euroa. Huomattavasti pienemmän tilan pääomatarve on alle 100 000 euroa. Tähän vaikuttavat niin tilan koko, kuin kulurakennekin. Yhteen kuntosaliketjun kuntokeskukseen on laitettu omaa pääomaa vain 50 000 euroa ja sen toiminta on lähtenyt pyörimään hyvin. (Asiantuntija 1 11.3.2020.)

Yrittäjä voi hakea starttirahaa työvoimatoimistosta. Starttiraha on tarkoitettu yrittäjille turvaamaan heidän toimeentulonsa yrityksen käynnistämisen vaiheessa. Starttirahaa myönnetään enintään kahdentoista kuukauden ajan ja sen saa viitenä päivänä viikossa. Päiväkohtainen suuruus on 33,66 euroa eli noin 700 euroa kuukaudessa. Edellytykset starttirahan saamiseen ovat esimerkiksi yrittäjyys päätoimena, soveltuvuus ja valmiudet yrittäjäksi. Edellytyksenä on myös, että yritys perustetaan vasta kun tuki on myönnetty ja ettei yrittäjä saa muita valtion tukia yhtä aikaa, kuten opintotukea tai Työ- ja elinkeinokeskusten tukea. (Meretniemi ym. 2009, 82–83; Työ- ja elinkeinoministeriö 2020.)

Starttiraha kuuluu näin ollen myös liikunta-alan yrittäjille ja sitä kannattaa aina hakea. Starttiraha tukee omaa taloutta ja vaikuttaa siihen, voiko yrittäjä nostaa itselleen palkkaa. Kun tuotot ovat suuremmat kuin kustannukset, palkkaa voidaan nostaa. Kulujen ollessa tuottoja suuremmat, ei yrittäjällä ole mahdollisuutta nostaa itselleen palkkaa. (Asiantuntija 1 11.3.2020.)

Tuen hakeminen onnistuu ottamalla yhteyttä yritysneuvojaan ja Työ- ja elinkeinotoimiston puhelinpalveluun. Heidän kanssaan keskustellaan tuen tarpeellisuudesta ja yritystoiminnan liikeideasta. Työ- ja elinkeinotoimiston sivujen kautta voi täyttää hakemuksen, jonka liitteeksi on laitettava liiketoimintasuunnitelma, rahoitussuunnitelma ja kannattavuuslaskelmat. Tuen myöntämiseen vaikuttavat myös alan kilpailutilanne ja kyseisen yrityksen tarve paikkakunnalla. (Meretniemi ym. 2009, 82; Työ- ja elinkeinoministeriö 2020.)

## **5.8 Kirjanpito**

Suomessa kaikki yritykset, jotka harjoittavat liiketoimintaa ja ammattitaitoa ovat kirjanpitovelvollisia. Kirjanpitolaissa ja asetuksissa on säännökset kirjanpidon pitämisestä. Elinkeinoverolaki ja verotusta koskevat lait ohjaavat myös kirjanpitoa. Kirjanpito tehdään yrityksen ja yrittäjän käyttöön ja se toimii todistuksena yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Kirjanpito koostuu tuloslaskelmasta ja taseesta. Tuloslaskelman avulla saadaan selville yrityksen tulos eli kannattavuus mittaamalla tuottoja ja kuluja tietyllä ajanjaksolla. Taseesta nähdään yrityksen omaisuus sekä varojen ja velkojen määrä tietyllä ajanjaksolla. Näiden

avulla saadaan selville taloudellinen asema, maksuvalmius ja vakavaraisuus. (Meretniemi ym. 2009, 140–141; Sippola 2014, 104.)

Kirjanpidon voi tehdä yrityksessä itse, jos talous osaamista löytyy. Yleensä kuitenkin kirjanpito on hyvä ulkoistaa alan ammattilaiselle, sillä uutta yritystä perustaessa töitä on paljon ja kannattaa keskittyä itse yrittämiseen. Aloittavan yrittäjän kannattaa valita kirjanpitäjä tai tilitoimisto tarkoin, sillä tilitoimistopalveluja voi tarjota Suomessa kuka tahansa. Tämän vuoksi on hyvä tarkistaa tilitoimiston henkilöstön koulutus- ja työkokemustausta. Potentiaalisia ehdokkaita voi käydä tapaamassa ja pyytää heiltä tarjouksia. Tarjouksien hintaa ja sisältöä vertaamalla saa valittua parhaan mahdollisen kokonaisuuden itselleen. Tilitoimistolta saa apua ja neuvoja talouden suunnittelussa. Heidän kauttansa voi löytyä myös tarvittaessa tilintarkastaja. Toimiston valinnan kriteereitä löytyy Kirjanpitoimistojen liiton sivuilta. (Meretniemi ym. 2009, 142–143.)

## 6 Oppaan toteutus

Tässä luvussa kerron kuntosaliryttäjän oppaan suunnitteluvaiheet, toteuttamistavan ja oppaan sisällön. Tämä luku vastaa kysymyksiin: Millä aikavälillä toteutin oppaan? Miten suunnittelin oppaan rakenteen ja sisällön? Mitkä tekijät vaikuttivat oppaan ulkoasuun? Miten keräsin oppaan sisältämän aineiston ja kuvat? Millainen on oppaan sisältö?

Kuntosaliryttäjän oppaan alustava suunnittelu ja ideointi alkoivat viikolla 10, jolloin pohdin oppaan rakenteen toteuttamistapaa ja tiedostomuotoa. Hahmottelin ensin opasta suoraan raportin liitteeksi, mutta huomasin pian, että ulkoasua oli vaikea muokata samassa tiedostossa. Tämän vuoksi siirryin työstämään opasta omana tiedostona. Tiedostomuodoksi valitsin Word-ohjelman käyttämän docx-muodon, ja tarkoituksena oli siirtää valmis lopullinen versio raportin liitteeksi. Tällöin raportti ja opas olisivat samana tiedostona, jonka voisi muuttaa lopuksi pdf-versioon. Tarkoituksena oli, että lukija voisi helposti lukea raportin pohjalta tehdyn oppaan sisällön ja halutessaan voisi syventää tietämystään lukemalla tietoperustaan pohjautuvaa raporttia. Kirjoitin ja toteutin oppaan viikkojen 11 – 12 / 2020 välisenä aikana.

### 6.1 Oppaan suunnittelu ja toteutus

Kuntosaliryttäjän oppaan suunnitteluvaiheessa hahmottelin ja kirjoitin Word-tiedostoon asioita, mitä tulee ottaa huomioon oppaassa ja mitä asioita haluan käsitellä ja nostaa esille. Ensimmäiseksi perehdyin tarkemmin kirjoittamaani Hyvän Oppaan ominaisuudet teoriaan (luku 2), jotta sain tietoa siitä, millainen hyvä opas tulee olla. Koin saavani tästä paljon apua ja ideoita oppaan työstämiseen. Seuraavaksi lähdin työstämään oppaan johdantoa ja hahmottelin lukujen otsikot raportin tietoperustan pohjalta. Selasin raporttiani läpi ja pohdin, mitkä asiat olisivat tärkeimpiä ja mielenkiintoisimpia. Tämä suunnitteluvaihe auttoi minua ymmärtämään, mistä aloitan oppaan tekemisen ja mitä aiheita käsittelen. Tämän jälkeen huomasin oppaani edistyvän helposti ja nopealla tahdilla, kun tiesin, miten etenen tuotoksen laatimisessa.

Samalla kun kirjoitin opasta, mietin oppaan ulkoasua. Halusin oppaasta selkeän, käytännönläheisen ja johdonmukaisen, jotta asiat tulevat hyvin esille ja teksti on lukijalle helposti ymmärrettävää. Selailin alkuun muiden oppinnytöitä ja hain inspiraatiota oman oppaan luomiseen. Käytin hyödykseni koulussa oppimiani taitoja ja mielestäni onnistuin siinä hyvin. Minulle oli tärkeää, että oppaan ulkoasu on yhdenmukainen ja väriteema pysyy jokseenkin samana. Halusin, että kuvat liittyvät tekstin sisältöön ja harkitsin niiden sijoittamista tarkasti. Halusin tehdä oppaasta mielenkiintoisen, joten päätin esittää tekstejä eri muodoissa. Käytin erilaisia kuvioita tekstin sisällön tuottamiseen, tein erilaisia luetteluita,

taulukoita ja nostin tiettyjä sanoja sekä lauseita esille lihavoidulla tekniikalla. Lisäksi laitoin osan otsikoista ja lauseista kysymysmuotoon, jotta opas puhuttelee lukijaa ja herättää tällöin hänen mielenkiintonsa. Valitsin myös tietyn fontin tekstille ja vaihdoin tekstin kirjainkoko riippuen asiasisällöstä ja esittämistavasta.

Oppaan tekstisisällön keräsin raportin tietoperustan ja tämän kautta tulleen oman asiantuntemuksen pohjalta. Raportin kirjoittaminen ennen oppaan tekoa lisäsi huomattavasti omaa ammatillista tietouttani, jota sain hyödynnettyä oppaan laatimisessa. Kuvat etsin Googlen kuvahaun kautta käyttämällä työkalua, jonka avulla sai rajattua kuvat käyttöoikeuksien mukaan. Valitsin käyttöoikeudeksi rajaavaksi toimeksi ”saa käyttää uudelleen”, jolloin kuvat olivat ilmaisia ja niitä voi käyttää uudelleen.

## **6.2 Oppaan kuvaus ja sisältö**

Tässä alaluvussa esittelen valmiin produktin. Opas kuntosaliryrittäjäksi luotiin kaikille kuntosaliryrittäjyydestä kiinnostuneille, jotka haluavat lisätä tietoutta omista mahdollisuuksistaan ja vaihtoehtoista yrittäjäksi lähtemiseen. Tavoitteena oli auttaa uusia yrittäjiä löytämään itselle sopivat keinot yrityksen perustamiseen ja antaa erialaisia vinkkejä oman osaamisen arviointiin ja yrityksen toimintaa varten. Lisäksi oppaan tarkoituksena oli aktivoida ja innostaa ihmisiä pohtimaan omia vaihtoehtojaan oppaaseen laadittujen kysymysten avulla. Oppaaseen kootut asiat haastavat henkilöitä miettimään omia kykyjä ja valmiuksia sekä soveltuvuutta alalle. Opas luo pohjan yrittäjille, jota he voivat hyödyntää yrityksen suunnittelussa ja toteutuksessa sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisessa.

Opas kuntosaliryrittäjäksi alkaa kansilehdellä, sisällysluettelolla ja johdannolla. Sisällysluettelosta käyvät ilmi oppaan seitsemän pääosiota. Ensimmäinen pääosio sisältää teoreettista tietoa kuntosaliryrittäjyydestä, franchising toiminnasta ja kuntosaliketjuista (luku 3). Lisäksi (luku 3) sisältää oppaan toisen pääosion tietoa yrittäjän ominaisuuksista. Kolmannessa pääosiossa perehdytään yrityksen perustamisen vaiheisiin (luku 4). Neljännessä pääosiossa syvennytään liiketoimintasuunnitelman työstämiseen ja sen merkitykseen (luku 5). Seuraavat kaksi pääosiota sisältävät tietoa verkostoitumisen mahdollisuuksista, asiakasarvon luomisesta ja kilpailun sekä markkinatilanteen selvittämisestä (luku 5). Viimeisessä pääosiossa pureudutaan taloudelliseen tilanteeseen ja rahoituksen hankintamahdollisuuksiin (luku 5). Loppuun on koottu vinkkejä ja käytännönläheisiä ehdotuksia toiminnan aloittamiseen. Valmis kuntosaliryrittäjän opas on rakennettu Word-tiedostoon ja lisätty raportin liitteeksi, joka koostuu tiedoista, ohjeista, vinkeistä, linkeistä ja aiheisiin liittyvistä kuvista.

Oppaan ensimmäinen pääosio ”Kiinnostaisiko kuntosaliryttäjäjyys?” (liite 6) pohjautuu opinnäytetyöraportin teorialukuun 3. Osiossa pyritään saamaan aloittava ryttäjä miettimään kysymysten avulla asioita, mitä tulee pohtia ennen uuden yrityksen perustamista. Oppaan sivulla 2 kerrotaan eri vaihtoehtoista, kuten yksityisryttäjäjydestä, kuntosaliketjuun lähtemisestä ja kumppanin hankkimisesta. Sivulla 3 olevaan taulukkoon on laadittu kysymyksiä, joiden avulla henkilö voi pohtia sopiiko ketjuyryttäjäksi vastaamalla esitettyihin kysymyksiin. Sivulle 4 on laadittu kuntosaliketjun hyvät ja huonot puolet ryttäjästä näkökulmasta. Lisäksi on kerrottu, miten Ole.fit ketju eroaa perinteisistä franchise-ketjuista.

Toinen pääosio ”Tunnista ominaisuutesi” (liite 6) perustuu raportin alaluvun 3.2 sisältämään teoriaan. Tässä osiossa oppaan sivulla 5 tuodaan esille tarpeelliset ominaisuudet kuntosaliryttäjäille, joiden avulla henkilö voi pohtia omia ominaisuuksiaan ja soveltuvuutta alalle. Lisäksi on esitetty kysymysmuodossa olevia koulutukseen ja työkokemustaan liittyviä kysymyksiä, jotta lukija osaa pohtia, mitä taitoja häneltä löytyy ja mitä hänen tulee hankkia lisää. Oppaan sivulla 6 on käyty läpi muita hyödyllisiä taitoja ja kerrottu, millainen henkilö sopii kuntosaliryttäjäksi. Tämän osion tarkoituksena on saada uusi ryttäjä arvioimaan omaa osaamistaan ja tunnistamaan omat vahvuutensa ja heikkoutensa.

Kolmannessa pääosiossa ”Näin perustat yrityksesi” (liite 6) käsitellään opinnäytetyöraportin luvun 4 teoriaa. Oppaan sivuilla 7 – 8 perehdytään yrityksen kolmeen perustamisen vaiheeseen, jotka ovat liikeidean kehittäminen, liiketoiminnan suunnittelu sekä perustaminen ja kasvu. Osion tarkoituksena on auttaa ryttäjästä hahmottamaan ja sisäistämään, mitä yrityksen perustamisprosessi pitää sisällään.

Neljäs pääosio ”Liiketoimintasuunnitelman työstäminen” (liite 6) pohjautuu raportin teorialukuun 5 ja syventyy tarkemmin alalukuihin 5.1 ja 5.2. Osio sisältää asiat, jotka liiketoimintasuunnitelmasta tulee käydä ilmi. Nämä ovat esitetty oppaan sivulla 9. Lisäksi sivulla 10 on listattu tehtäviä liiketoiminnan suunnittelussa ja suunnitelmasta syntyvät hyödyt. Pääosion tavoitteena on auttaa lukijaa ymmärtämään liiketoimintasuunnitelman keskeisimmät asiat ja niiden merkityksen liiketoiminnan aloittamiseen.

Viidennessä pääosiossa ”Verkostoidu” (liite 6) käsitellään opinnäytetyöraportin alaluvun 5.3 teoriaa. Pääosio sisältää nimensä mukaisesti tietoa verkostoitumisesta ja antaa esimerkkejä mahdollisista yhteistyökumppaneista oppaan sivulla 11. Sivuilla 11 – 12 pureudutaan tarkemmin muutaman yhteistyökumppanin tarjoamiin palveluihin, jotka ovat aloittavalle ryttäjästä tärkeitä kontakteja yritystä perustettaessa. Osiolla pyritään antamaan tietoa ihmisille verkostoitumisen tärkeydestä ja esimerkkejä yleisimmistä yhteistyökumppaneista.

Kuudes osio ”Tunne asiakkaasi ja markkinatilanne” (liite 6) perustuu raportin alalukujen 5.4, 5.5 ja 5.6 teoriaosuuksiin. Oppaassa sivulla 13 käsitellään tekijät, jotka vaikuttavat asiakkaiden ostopäätöksiin. Pääosion tarkoituksena on, että lukija tunnistaa asiakkaan tarpeet, osaa tarjota sitä vastaavan hyödyn ja ymmärtää pohtia asiakasarvon tuottamista. Oppaan sivulla 14 esitellään yleisimmät markkinointikanavat ja kehoitetaan selvittämään alan markkinatilanne sekä yrityksen tulevat kilpailijat. Tämän tavoitteena on saada henkilö pohtimaan, miten hän markkinoi yritystään, miten hän aikoo erottautua markkinoilla ja millä eroavalla ominaisuudella hän voi asettua mukaan kilpailuun.

Oppaan viimeisen pääosion ”Millainen on taloudellinen tilanteesi” (liite 6) teoriaa käsitellään raportin alaluvussa 5.7. Osio sisältää tietoa ja kysymyksiä pääoman määrästä sekä rahoituksen hankinnasta oppaan sivulla 15, joiden avulla pyritään kertomaan lukijalle eri rahoitusmahdollisuuksista. Lisäksi osioon on koottu taulukkomuotoon suunnitelmat, jotka aloittavan yrittäjän tulee tehdä ennen toiminnan aloittamista. Suunnitelmien avulla yrittäjä saa kuvan hankintojen, tuottojen ja menojen kokonaisuudesta ja niiden suhteesta toisiinsa.

Pääosioiden jälkeen oppaan loppuun sivulle 16 – 17 on koottu erilaisia vinkkejä ja ehdotuksia yrittäjäksi lähtemiseen. Sivulla 16 on esimerkiksi linkkejä yrittäjätesteihin, joiden avulla voi selvittää omaa soveltuvuuttaan alalle. Lisäksi saatavilla on linkkejä eri koulutusmahdollisuuksiin ja liiketoimintasuunnitelman työstämiseen valmiin pohjan avulla. Viimeiseksi sivun 17 alareunaan on laitettu oppaan laatijan yhteystiedot, jolloin yhteydenottoaminen on helppoa, jos lukijalle on jäänyt mielen lisäkysymyksiä.

Oppaan valmistumisen jälkeen seuraava vaihe oli liittää opas opinnäytetyöraportin liitteeksi. Yritin ensimmäiseksi yhdistää kaksi Word-tiedostoa toisiinsa, mutta tämän seurauksena oppaan muoto ei pysynyt samana vaan se muuttui raportin sisältämään muotoon. Päätin muuttaa oppaan pdf-tiedostoksi ja latasin tietokoneelleni PDF-XChange Editor -ohjelman. Sain muutettua tämän ohjelman avulla pdf-tiedoston kuviksi ja liitettyä kuvat helposti raportin liitteeksi. Ohjelmassa olisi voinut myös kätevästi muokata pdf-tiedoston sisältöä, jos tilanne olisi sitä vaatinut.

## 7 Pohdinta

### 7.1 Produktin merkitys kohderyhmälle

Opinnäytetyöllä ei ollut toimeksiantajaa vaan kohderyhmänä toimi kaikki kuntosaliryttäjäydestä kiinnostuneet henkilöt. Tarkoituksena oli selvittää uuden yrittäjän mahdollisuudet lähteä kuntosaliryttäjäksi ja mitä toiminnan aloittaminen vaatii yrittäjältä. Tiedon pohjalta oli tarkoitus luoda käytännönläheinen opas toiminnan suunnittelua ja aloittamista varten. Oppaan tavoitteena oli lisätä yrittäjien tietoutta ja tuoda esille eri vaihtoehdot yrityksen rakentamiselle. Lisäksi tarkoituksena oli antaa vinkkejä omien ominaisuuksien arviointiin ja aktivoida ihmisiä pohtimaan omia kykyjä ja soveltuvuutta alalle. Kuntosaliryttäjän oppaan kaikki asetetut tavoitteet täyttyivät, ja lopputuloksena syntyi onnistunut tuotos. Produktista tuli selkeä, johdonmukainen ja käytännönläheinen opas, jota aloittava yrittäjä voi käyttää liiketoimintasuunnitelman työstämisen pohjana ja hyödyntää koko yrityksen suunnittelu- ja perustamisprosessissa.

Oppaan tarve nousi esille, kun Theseuksen tietokannasta ei löytynyt vastaavanlaisia oppaita. Tämän oppaan avulla ihmisten on helpompi tutustua toiminnan aloittamisen edellytyksiin. Toteuttamani opas on tarpeellinen ja ajankohtainen, sillä kuntosalikävijöiden määrä on lisääntynyt viime aikoina sekä kuntosalien kysyntä on kasvanut. Samaan aikaan kilpailua on paljon, joten yrittäjän täytyy erottua edukseen muista. Oppaan sisällön avulla pyritään myös siihen, että yrittäjä osaa varautua eri tilanteisiin ja toimia niin, että riskit saadaan minimoitua. Uuden yrittäjän tiedot, taidot ja ymmärrys alasta vaikuttavat yrityksen menestymiseen, jolloin oppaan asioiden sisäistäminen parantaa myös uuden yrityksen kilpailukykyä ja asettumista markkinoille. Oppaan tuoma lisäarvo tuo alalle lisää näkyvyyttä ja luo uusille yrittäjille kokonaiskuvan kuntosaliryttäjäydestä. Tämän kokonaisuuden avulla saadaan tuettua alan kasvua ja lisättyä uusien yrittäjien mahdollisuuksia markkinoille saapumiseen. Yritykset, kuten laitevalmistajat ja maahantuojat voivat hyödyntää myös opasta omassa markkinoinnissaan, jolloin he saavat levitettyä tietoisuutta kuntosaliryttäjäydestä.

### 7.2 Kuntosaliryttäjän oppaan arviointi

Ennen kuntosaliryttäjän oppaan lopullista luovuttamista aloittavien yrittäjien käyttöön, sain viikolla 14 ulkopuolisen arvion oppaan sisällöstä ja käytettävyydestä. Palautteen antajana toimi työtä varten haastateltu yksityisyrittäjä, joka työskentelee yrittäjänä ja toimitusjohtajana kuntokeskuksessa. Produktista saatu palaute oli positiivista ja hyvin kannustavaa:

”Mun mielestä oot tehnyt tosi hyvää työtä!” (Asiantuntija 2 3.4.2020.)

”Tästä saa hyvän kuvan siitä, mitä kaikkea pitää ottaa huomioon” (Asiantuntija 2 3.4.2020.)

Oppaan johdantosivulla on teksti ” Oppaan tarkoituksena on, että aloittava yrittäjä saa mahdollisimman laajan kuvan siitä, mitä yrityksen perustaminen edellyttää häneltä itseltään”, josta yrittäjä mainitsi seuraavan asian:

” →Tätä mielestäni opas todellakin tarjoaa! Ja todella käytettävä. Hienoa =)” (Asiantuntija 2 3.4.2020.)

Lisäksi yrittäjä antoi rakentavaa palautetta ja kehittämissuositusten opasta varten:

” Ehkä vielä itellä tuli mieleen painottaa sitä et mistä saa asiakkaat ja miten saa ne tulemaan juuri hänen kuntokeskukseen; pääkaupunkiseudulla kuntosaleja/kuntokeskuksia on pilvin pimein” (Asiantuntija 2 3.4.2020.)

### **7.3 Kehittämissuositukset**

Kuten aiemmin mainittiin, uuden yrittäjän taidoilla ja alan ymmärryksellä on merkitys yrityksen menestymiseen ja taloudelliseen tulokseen. Markkinatilanteiden vaihtuessa ja kilpailutilanteiden kiristyessä on ensisijaisen tärkeää lisätä tietoutta myös uusille tulijoille. Tällöin uusien toimintatapojen ja ajattelumallien uudistaminen on ensiarvoisen tärkeää. Kaikille kuntosaliryrittäjyydestä kiinnostuneille suunnattu opas tukee yrittäjäksi lähtemistä ja alan kasvua, mutta oppaan päivittäminen tarpeen mukaan on suositeltavaa tulevaisuudessa, jotta pysytään tapahtuvien muutoksien mukana.

Opasta voidaan päivittää uusien yrittäjähaastatteluiden ja niistä saatujen vastauksien avulla. Lisäksi voitaisiin pyytää oppaan lukijoita ja sitä hyödyntäviä tahoja, kuten yrityksiä arvioimaan ja antamaan palautetta oppaasta. Lukijat haluavat tulla kuulluksi ja päästä vaikuttamaan asioihin, jolloin palautteen vastaanottaminen ja sen huomioiminen on tärkeää. Oppaan loppuun on koottu oppaan laatijan yhteystiedot palautteita ja kyselyitä varten. Tämän lisäksi oppaaseen voisi lisätä palautekyselyn kaikkia lukijoita varten. Se tekisi palautteiden, kehittämissuositusten ja uusien ideoiden antamisesta helppoa ja vaivatonta.

### **7.4 Opinnäytetyöprosessin ja oman osaamisen arviointi**

Opinnäytetyöprosessi tuntui aluksi haastavalta. Aihetta pohtiessa mietin, mikä minua erityisesti kiinnostaisi. Päällimmäiseksi ajatukseksi nousi heti omat harrastukset ja niiden pohjalta aihe kuntosaliryrittäjyydestä. Aluksi suunnittelin tekeväni liiketoimintasuunnitelman aloittavalle liikunta-alan yritykselle. Juttelimme aiheesta ohjaavan opettajan kanssa ja kes-

kustelussa totesimme aiheen olevan liian epärealistinen. Liiketoimintasuunnitelman pohjaksi täytyi ensin selvittää kuntosaliryttäjäyden mahdollisuudet ja mitä yrittäjäksi lähteminen vaatii, jolloin lopputuloksena syntyi opas kuntosaliryttäjäksi. Tämä päätös osoittautui todella hyväksi ja kannattavaksi, sillä yrityksen perustamiseen ei tule lähteä tekemättä ensin huolellista selvitys- ja taustatyötä. Lisäksi tämä aihe on hyödyllisempi ja tarpeellisempi uusille aloittaville yrittäjille.

Opinnäytetyö valmistui suunnitellussa aikataulussa, jonka asetin itselleni opinnäytetyöprosessin alkuvaiheessa. Aikataulun suunnitteluun käytin Haaga-Helian opinnäytetyötä varten luotua Konto-järjestelmää. Sinne merkitsin opinnäytetyön vaiheet aikajärjestyksessä projektisuunnitelmasta lopulliseen arviointiin saakka. Suunnittelutyökalun avulla oli helppoa keskustella ohjaan kanssa, lähettää tiedostoja ja seurata opinnäytetyön etenemistä. Lisäksi kävin muutaman kerran pyytämässä apua opinnäytetyön työstämiseen koululla järjestettävissä menetelmäpajoissa. Suunnittelin jokaisen viikon alussa viikkokohtaisen etenemisaikataulun, jonka noudattaminen onnistui hyvin. En tehnyt viikkokohtaista aikataulua kirjallisesti, sillä en kokenut sen olevan tarpeellista suuren motivaationi ansiosta. Intensiivisen työskentelyn seurauksena kaikkien vaiheiden palautukset toteutuivat muutama päivän etuajassa. Lopullisen työn jätin arvioitavaksi ja plagioinnin tarkistusta varten kaksi viikkoa ennen suunniteltua aikataulua.

Aiheeseen liittyvää kirjallisuutta ja internetlähteitä löytyi hyvin, mutta luotettavien lähteiden arviointi sekä tekstien muuttaminen omaksi ilmaisuksi tuntui toisinaan haastavalta. Kuntosaliryttäjäydestä oli aluksi vaikea löytää luotettavaa tietoa, mutta yrittäjähaastatteluiden ansiosta tekstiä muodostui odottamaani enemmän. Aihe ei ollut kovin laaja, joten isoimmilta aiheen rajauksilta säästyttiin. Työtä tehdessä koin usein työnimua, saavutin eräänlaisen flow-tilan ja uppouduin työskentelemään usean tunnin ajaksi.

Opinnäytetyöprosessi oli erittäin mielenkiintoinen ja opettavainen. Liiketalouden opinnot antoivat erinomaisen pohjan opinnäytetyön työstämiselle, vaikka suuntautumisopinnot olivat raha ja talous. Opinnäytetyöraportin tietoperustan avulla koin oppivani paljon uusia asioita ja sain lisättyä runsaasti tietouttani ja ammatillista osaamistani kuntosaliryttäjäydestä sekä yrityksen perustamisesta. Oppaan laatiminen auttoi hahmottamaan työn tärkeimmät olennaispiirteet ja selkeyttämään työn kokonaiskuvan. Oppaan ulkoasua tehdessä käytin luovuuttani ja hyödynsin kursseilla oppimiani taitoja. Kaiken kaikkiaan opinnäytetyöprosessi oli inspiroiva ja monipuolinen oppimiskokemus, jonka seurauksena opin ratkomaan ongelmia ja ottamaan asioista selvää. Lisäksi tunnistan itsessäni entistä vah-

vemmin jo olemassa olevia piirteitä, kuten halua ottaa vastuuta, taipumus aikataulun luomiseen ja siinä pysymiseen, motivaatio tavoitteiden ja päämäärien saavuttamiseen sekä positiivinen ja innostunut asenne työn tekoon.

## Lähteet

Akavan erityisalajat ammattiliitto s.a. Yrittämisen haasteet ja riskit. Luettavissa: [https://www.akavanerityisalajat.fi/nain\\_vaikutamme/ammattiharjoittaja\\_ja\\_yrittaja\\_jasenena/ammattiharjoittajien\\_ja\\_yrittajien\\_toimikunta/toimikunnan\\_toimintaohjelma/yrittaminen\\_taman\\_paivan\\_suomessa](https://www.akavanerityisalajat.fi/nain_vaikutamme/ammattiharjoittaja_ja_yrittaja_jasenena/ammattiharjoittajien_ja_yrittajien_toimikunta/toimikunnan_toimintaohjelma/yrittaminen_taman_paivan_suomessa). Luettu 30.1.2020.

Ala-Vähälä, T. 2019. Selvitys PT-toiminnasta Suomessa: Personal trainer on yleensä pienyrittäjä. Liikunta & Tiede -lehti, s. 9–11.

Alikoski, R. & Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2018. Yritystoiminnan taitajaksi. 9. uudistettu painos. Sanoma Pro Oy. Helsinki.

Asiakkaat 1–7 28.2.2020. Haastattelu. Helsinki.

Asiantuntija 1 11.3.2020. Johtotehtävät. Kuntokeskus. Haastattelu. Helsinki.

Asiantuntija 2 19.3.2020. Toimitusjohtaja. Kuntokeskus. Haastattelu. Helsinki.

B2B International 2020. What is the Value Proposition Canvas? Luettavissa: <https://www.b2binternational.com/research/methods/faq/what-is-the-value-proposition-canvas/>. Luettu 8.2.2020.

CompactFit Oy 2015a. Koulutukset. Luettavissa: <http://www.compactfit.com/category/31/koulutukset>. Luettu 12.2.2020.

CompactFit Oy 2015b. Oletko perustamassa omaa salia? Luettavissa: <http://www.compactfit.com/category/46/saliratkaisut-kotiin-yrityksille-ja-kuntosaleille>. Luettu 12.2.2020.

Digi.hel. s.a. Asiakasarvokartta (Value proposition canvas) – tehtävänanto. Kuvan kaupunkilaisprofiilit – Työpohjat. Helsinki. Luettavissa: [https://digi.hel.fi/documents/194/Kuva\\_menetelmapohjat\\_Asiakasarvokartta.pdf](https://digi.hel.fi/documents/194/Kuva_menetelmapohjat_Asiakasarvokartta.pdf). Luettu 8.2.2020.

EasyFit 2017. Arvoisa LadyLine Myyrmäen asiakas. Luettavissa: <https://www.easyfit.fi/fi/helsinki-kaari/ladyline-myyrmaen-asiakkaat>. Luettu 6.2.2020.

Educautions Media Group 2019. Ammatilaisen haastattelu: Kuntosaliyrittäjä. Luettavissa: <https://www.studentum.fi/tietoa-tyoelamasta/ammattilaisten-haastatteluja/kuntosaliyrittaja-10281>. Luettu 31.1.2020.

Elixia 2020. Töihin Elixiaan. Kts Liite 4. Luettavissa: <https://www.elixia.fi/rekry/>. Luettu 1.2.2020.

Fit Global Oy 2020a. Sinustako Fit-kuntokeskusyrittäjä? Luettavissa: <https://www.ole.fit/ole-fit-lisenssi/>. Luettu 5.2.2020.

Fit Global Oy 2020b. Sinustako kuntosaliryrittäjä? Luettavissa: <https://www.ole.fit/fit-yrittajaksi/>. Luettu 5.2.2020.

Franchising 2017. Suomen Franchising-Yhdistys ry. Luettavissa: <https://www.franchising.fi/franchising>. Luettu 5.2.2020.

Franchising 2019. Suomen Franchising-Yhdistys ry. Luettavissa: <https://www.franchising.fi/franchising-yhdistys>. Luettu 5.2.2020.

FranCon Group 2020a. EasyFit. Luettavissa: <https://ketju.fi/fi/ketju/302/easyfit>. Luettu 6.2.2020.

FranCon Group 2020b. LadyLine. Luettavissa: <https://ketju.fi/fi/ketju/303/ladyline>. Luettu 6.2.2020.

FranCon Group 2020c. Mitä on Franchising? Luettavissa: <https://ketju.fi/mita-on-franchising>. Luettu 5.2.2020.

Fressi 2020. Rekrytointi – Avoimet työpaikat fressillä. Kts Liite 5. Luettavissa: <https://www.fressi.fi/rekrytointi/>. Luettu 1.2.2020.

Gfitness 2020. Luovat ja asiantuntevat fitness-ratkaisut. Luettavissa: <https://gfitness.fi/>. Luettu 13.3.2020.

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu 2020. Liikunnan ja vapaa-ajan koulutus. Intranet. Opiskelijatarina. Luettu 31.1.2020.

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu 2019. Uutiset. Intranet. Liikunta kasvava toimiala Euroopassa, Suomi kärkimaita. Luettu 30.1.2020.

Hesso, J. 2015. Hyvä Liiketoimintasuunnitelma. 2. uudistettu painos. Kauppakamari. Helsinki.

Hyvärinen, R. 2005. Millainen on toimiva potilasohje? Kotimaisten kielten tutkimuskeskus. Helsinki. Luettavissa: <https://www.ebm-guidelines.com/xmedia/duo/duo95167.pdf>. Luettu 27.2.2020.

Irhto 2012. Franchising-toiminnan aloittamisen ja päättymiseen liittyviä kysymyksiä. Luettavissa: <https://www.Irhto.fi/artikkelit/yrityksen-sopimukset/franchising-toiminnan-aloittamiseen-ja-paattymiseen-liittyvi/>. Luettu 5.2.2020.

Kinkki, S. & Isokangas, J. 2002. Yrityksen perustoiminnot. WSOYpro Oy. Helsinki.

Laakso, H. 1998. Franchising yrityksen toimintamallina. Edita. Helsinki.

McKinsey & Company. 2001. Ideasta kasvuyritykseksi: käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. WSOY. Helsinki.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. Otava. Helsinki.

Oikotie 2016. Työnytimessä: Kuntosaliyrittäjä Ari Puro-Aho. Luettavissa: <https://tyopaikat.oikotie.fi/tyontekijalle/artikkelit/tyon-ytimessa-kuntosaliyrittaja-ari-puro-aho>. Luettu 31.1.2020.

Omasali Oy s.a. Kuntosalisuunnittelu. Luettavissa: <https://omasali.fi/kuntosalisuunnittelu/>. Luettu 12.2.2020.

Omasali Oy s.a. Kuntosaliyrittäjäksi? Luettavissa: <https://omasali.fi/kuntosaliyrittajaksi/>. Luettu 12.2.2020.

Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen Liiketoimintasuunnitelma. Kauppakaari Oyj. Helsinki.

Qicraft Finland Oy 2014–2020a. Qicraft. Luettavissa: <https://qicraft.fi/tietoa-meista-qicraft/>. Luettu 12.2.2020.

Qicraft Finland Oy 2014–2020b. Technogym – The Wellness Company. Luettavissa: <https://qicraft.fi/technogym/>. Luettu 12.2.2020.

Sippola, P. 2014. Liikuntabisnes: käsikirja liikunta- ja hyvinvointialan yrittäjälle. Myllylahti. Espoo.

SKY-ry 2016a. Jäsenedut. Luettavissa: <https://sky-ry.fi/jasenedut/>. Luettu 21.2.2020.

SKY-ry 2016b. Suomen kunto- ja terveystuokuntakeskusten yhdistys SKY ry. Luettavissa: <https://sky-ry.fi/sky/>. Luettu 21.2.2020.

SKY-ry 2016c. Tervetuloa SKY ry:n jäseneksi! Luettavissa: <https://sky-ry.fi/jaseneksi/>. Luettu 21.2.2020.

Torkkola, S. & Heikkinen, H. & Tiainen, S. 2002. Potilasohjeet ymmärrettäväksi. Tammi. Helsinki.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2020. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Luettavissa: [https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan\\_yrittajan\\_palvelut/starttiraha/index.html](https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html). Luettu 13.2.2020.

Vierumäki 2020. Liikunnanohjauksen peruskurssi. Luettavissa: <https://vierumaki.fi/koulutukset/lop>. Luettu 31.1.2020.

Vilka, H. & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. 2. painos. Tammi. Helsinki.

Yrittäjyyskasvatus 2012a. Omaehtoinen yrittäjyys. Luettavissa: <http://www.yvi.fi/sanakirja/260-omaehtoinen-yrittajyys-self-oriented-entrepreneurship-spontaneous-entrepreneurship>. Luettu: 30.1.2020.

Yrittäjyyskasvatus 2012b. Ulkoinen yrittäjyys. Luettavissa: <http://www.yvi.fi/sanakirja/302-ulkoinen-yrittajyys-entrepreneurship>. Luettu: 30.1.2020.

Zeroten Oy 2019. Kotimainen Ole.Fit on ollut jo kaksi vuotta Suomen nopeimmin kasvava kuntosaliketju-konsepti kiinnostaa ulkomaillakin. Luettavissa: <https://www.sttinfo.fi/tiedote/kotimainen-olefit-on-ollut-jo-kaksi-vuotta-suomen-nopeimmin-kasvava-kuntosaliketju-konsepti-kiinnostaa-ulkomaillakin?publisherId=25210589&releaseId=69850227>. Luettu 5.2.2020.

## Liitteet

### Liite 1. Haastattelukysymykset yrittäjille

#### Asiantuntija 1. Kysymykset

1. Milloin olet aloittanut kuntosaliryrittäjänä Ole.fit ketjussa ja miten päädyitte alalle?
2. Millainen on koulutus- ja työkokemus taustasi?
3. Millainen tyyppi kuntosaliryrittäjän tulee olla? (urheilullinen, voiko olla ylipainoinen)?
4. Kannattaako kuntosaliryrittäjäksi lähteä yksin vai onko hyvä olla kumppani?
5. Mitä kuntosaliryrittäjäys vaatii?
6. Mitä työsi pitää sisällään?
7. Kuinka ketjun tuki on sinua auttanut ja olisitko voinut lähteä ilman sitä yrittäjäksi?
8. Mitä yhteistyökumppaneita sinulla on?
9. Mitkä ovat kuntosalin ydintoiminnot? (palvelu, tuotteet)
10. Kuinka paljon toiminnan aloittaminen vaatii omaa pääomaa ja ulkopuolista rahoitusta?
11. Haitko starttirahaa toiminnan aloittamiseen ja millainen hyöty siitä syntyi?
12. Mikä on sinun asiakas- ja kohderyhmäsi?
13. Mitkä ovat sinun markkinointikanavasi?
14. Mistä kulurakenne koostuu? (vuokra, sähkö, laitteet ym.)
15. Mistä tulot muodostuvat?
16. Miten tärkeä kuntosalin sijainti on?
17. Kuinka paljon koet alalla olevan kilpailua?
18. Mitä riskejä ja ongelmia kuntosaliryrittäjälle tulee vastaan?
19. Mikä on parasta työssäsi?
20. Miten neuvoisit alalle haaveilevaa?

#### Asiantuntija 2. Kysymykset

1. Milloin olet aloittanut kuntosaliryrittäjänä ja miten päädyit alalle?
2. Millainen on koulutus- ja työkokemus taustasi?
3. Millainen tyyppi kuntosaliryrittäjän tulee olla? (urheilullinen, voiko olla ylipainoinen)?
4. Kannattaako kuntosaliryrittäjäksi lähteä yksin vai onko hyvä olla kumppani?
5. Mitä kuntosaliryrittäjäys vaatii?
6. Mitä työsi pitää sisällään?
7. Mitä yhteistyökumppaneita sinulla on?
8. Mitkä ovat kuntosalin ydintoiminnot? (palvelu, tuotteet)
9. Kuinka paljon toiminnan aloittaminen vaatii omaa pääomaa ja ulkopuolista rahoitusta?
10. Haitko starttirahaa toiminnan aloittamiseen ja millainen hyöty siitä syntyi?
11. Mikä on sinun asiakas- ja kohderyhmäsi?
12. Mitkä ovat sinun markkinointikanavasi?
13. Mistä kulurakenne koostuu? (vuokra, sähkö, laitteet ym.)
14. Mistä tulot muodostuvat?
15. Miten tärkeä kuntosalin sijainti on?
16. Kuinka paljon koet alalla olevan kilpailua?
17. Mitä riskejä ja ongelmia kuntosaliryrittäjälle tulee vastaan?
18. Mikä on parasta työssäsi?
19. Miten neuvoisit alalle haaveilevaa?

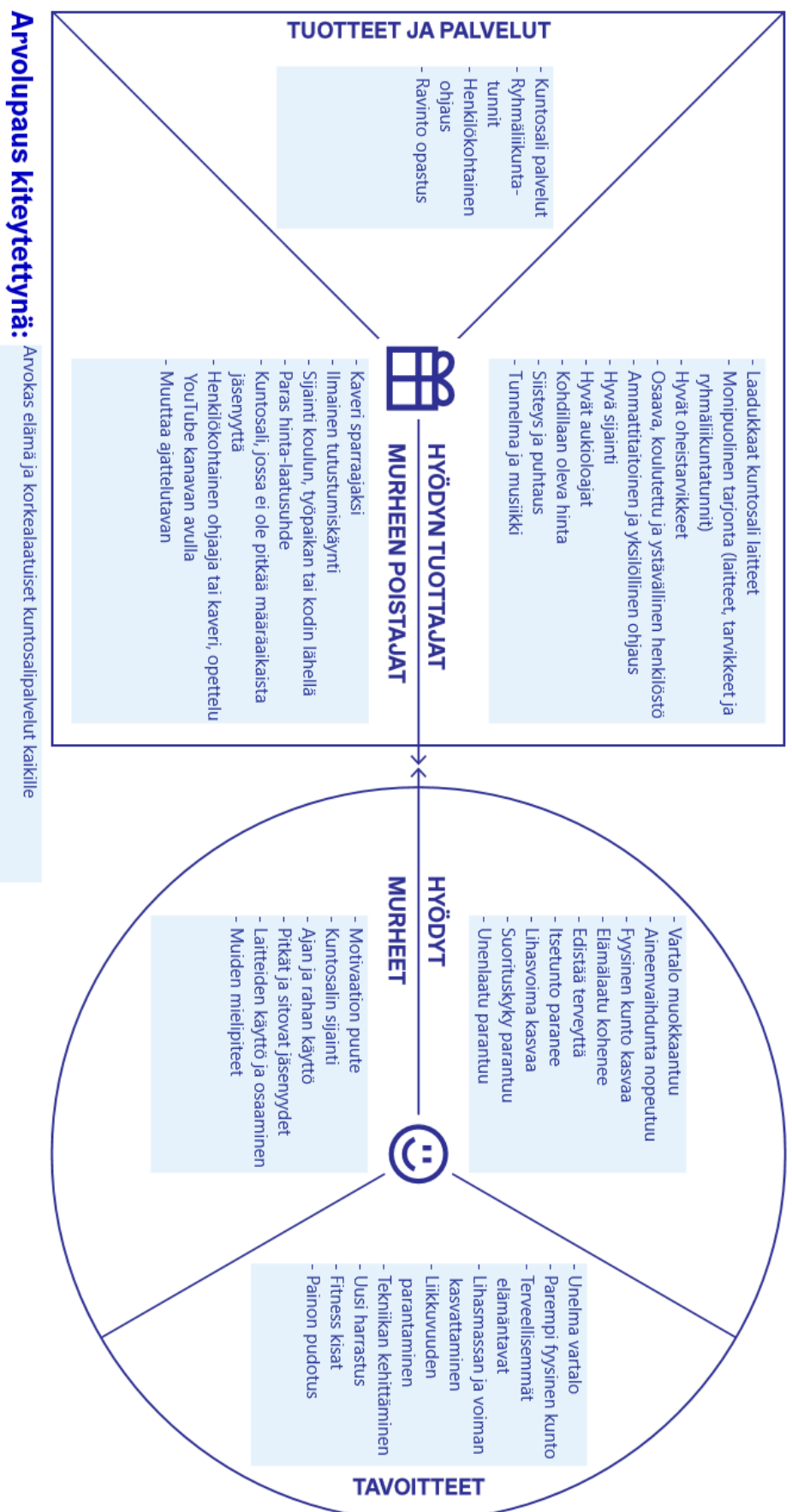
## **Liite 2. Haastattelukysymykset asiakkaille**

1. Mitkä tekijät vaikuttavat kuntosalin valintaan?
2. Mitkä ovat tarpeesi kuntosalille?
3. Kuinka tärkeä kuntosalin sijainti on?
4. Mitkä ovat kuntosalilla käymisen tavoitteesi?
5. Millaisia tunteita sinulle syntyy kuntosalille lähtemisestä tai siellä käymisestä?

# Asiakasarvokartta (Value proposition canvas) – tehtävänanto

**Kehitettävä kokonaisuus:** Palvelun tuottama arvo kuntosalilla asiakkaalle arvopuolpuksen muodossa


**Persoonaa (kenen näkökulmasta kokonaisuutta tarkastellaan):** Kuntosalin asiakas



Liite 3. Kuvakaappaus Asiakasarvokartasta

## Liite 4. Kuvakaappaukset lähteestä: Elixia työnhaun kriteerit

### Personal Trainer - ELIXIA Trivium

 Tykkää Rekisteröidy ja näe, mistä kaverisi tykkäävät.

*ELIXIA on osa Pohjoismaiden suurinta kuntokeskusketjua, SATS Groupia. Tarjoamme kaikissa noin 200 modernissa liikunta- ja hyvinvointikeskuksessamme laadukkaita ja monipuolisia kuntoharjoittelutiloja, ainutlaatuisia ryhmäliikuntatunteja ja ammattimaisia Personal Training -palveluita. Visionemme on tehdä ihmisistä terveempiä ja onnellisempia.*

Etsimme uutta Personal Traineria ELIXIA Triviumiin.


**Tehtävänäsi** on ohjata asiakkaittesi harjoittelua kohti yhdessä asettamianne tavoitteita. Vastaat harjoittelun yksilöllisyydestä, turvallisuudesta, tehokkuudesta ja säännöllisyydestä. Haluamme nähdä sinun vetämässä treeneissä hauskuutta, hikeä sekä onnistumisen kokemuksia ja elämyksiä.

**Odotamme** sinulta liikunnallista koulutusta ja omaa liikunnallista elämäntapaa, sekä halua kehittyä tehtävässäsi oman alan rautaiseksi ammattilaiseksi. Arvostamme ahkeraa työskentelyasennetta ja asiakaspalvelutaitoja. Persoonaltasi olet energinen, positiivinen ja kunnianhimoinen, etkä pelkää heittäytyä tilanteisiin täysillä mukaan. Odotusarvomme on, että pystyt sitoutumaan ja panostamaan Personal Training -työhön päätoimisesti.

**Tarjoamme** sinulle päätoimisen työpaikan liikunta-alan huipulla monipuolisen valmennustyön parissa. ELIXIA-keskuksissa sinulla on käytössäsi laajat liikuntatilat, alan uusimmat tuotteet ja aina kunnossa olevat laitteet, välineet ja vapaat painot. Saat vahvan yrityksen taustallesi, hyvät työsuhde-edut, monipuoliset lisäkoulutautumisvaihtoehdot ja etenemismahdollisuudet ammatillisen osaamisesi kehittyessä.

**Autamme** sinut alkuun monipuolisen SATS Academy- koulutusjärjestelmämme kautta. Saat valmiin paketin oman PT-asiakaskuntasi rakentamiselle. Meillä et jää yksin, vaan saat aina apua työssäsi ja yhdessä muun tiimin kanssa kehityt nopeasti.

### Asiakaspalvelutyöntekijä ELIXIA Rediin

 Tykkää Rekisteröidy ja näe, mistä kaverisi tykkäävät.

ELIXIA kuuluu Pohjoismaiden suurimpaan kuntokeskusketjuun, SATS Groupiin. Tarjontaamme kuuluvat mm. ryhmäliikuntatunnit ja Personal Training -palvelut noin 200 modernissa liikunta- ja hyvinvointikeskuksessa ympäri pohjolaa. Visionemme on vaikuttaa merkittävästi ihmisten terveyteen ja elämänlaatuun.

Nyt etsimme energiseen joukkoomme

#### asiakaspalvelutyöntekijää

osa-aikaiseen, vakituiseen työsuhteeseen ELIXIA Rediin.

Toimenkuvaasi kuuluu asiakaspalvelua keskuksen vastaanotossa, jäsenyyssmyyntiä sekä erilaisia promootioitehtäviä. Vastuullasi on huolehtia myös keskuksen päivittäin vaihtuvista työtehtävistä. Työtehtäviisi sisältyy lastenhoitovuoroja lapsiparkin aukioloaikojen mukaisesti.

#### Odotamme sinulta

- Positiivista ja myynnillistä asennetta
- Intohimoa asiakaspalveluun ja myyntiin
- Oma-aloitteisuutta
- Joustavuutta
- Kiinnostusta liikuntaa kohtaan
- Tahtoa kehittyä sekä kantaa vastuuta
- Hyviä suomen kielen suullisia ja kirjallisia taitoja
- Täysi-ikäisyyttä
- Kokemus myyntityöstä katsotaan eduksi

## Liite 5. Kuvakaappaukset lähteestä: Fressi työnhaun kriteerit

# Fressi Trainer Lahden Fressille

Kerro kaverille [Jaa](#) [Jaa](#) [Tweet](#)

*Liikunta- ja hyvinvointikeskus Fressi on maan johtava kotimainen liikuntakeskusketju. Kuluneen 40 vuoden aikana Fressi on laajentunut nykyiseen mittaansa, 40 virkeään keskukseen ympäri Suomen. Fressi liikunta- ja hyvinvointikeskusketjun toimipaikat sijaitsevat Helsingissä, Espoossa, Vantaalla, Kirkkonummella, Tampereella, Ylöjärvellä, Kangasalla, Nokialla, Seinäjoella, Kuopiossa, Siilinjärvellä, Mikkelissä, Oulussa, Lahdessa, Joensuussa, Loviisassa ja Turussa.*

### Haemme Fressi Traineria Lahden Fressille

Etsimme sinua energinen ja asiakaslähtöinen liikunta-alan ammattilainen, joka haluat auttaa asiakkaitasi onnistumaan ja nautit tavoitteellisesta työstä ja onnistumisista.

Tehtävänäsi on asiakkaidemme ohjaaminen, liikunnan ja hyvinvoinnin suunnittelu sekä Fressi Trainer -palveluiden markkinointi. Asiakkaan tavoite ohjaa tekemistäsi ja työssäsi huomioit erilaisista lähtökohdista tulevat treenaajat. Työ on hyvin itsenäistä ja vaatii oma-aloitteista ja myynillistä otetta.

Fressi tarjoaa määrätietoiselle ja innostavalle trainerille perusteellisen myyntikoulutuksen, innostavan ympäristön työskennellä mukavia työkavereita unohtamatta sekä hyvät mahdollisuudet edetä yrityksessä.

Odotamme sinulta alaan liittyvää koulutusta (esim. liikunnanohjaaja AMK, fysioterapeutti, Personal Trainer) ja itsenäistä otetta työhön. Nautit ihmisten kanssa työskentelystä ja sinulla on kyky motivoida ja innostaa asiakasta.

Jos tunnet olevasi hakemamme henkilö vauhdikkaaseen ja ammattitaitoiseen joukkoomme, hae tehtävään rohkeasti jättämällä hakemuksesi tästä [linkistä](#) tai osoitteessa [www.adecco.fi](http://www.adecco.fi) 10.2. mennessä. Lisätietoja tehtävästä antaa Adeccolta Mira Perttula, 050 444 4418, [mira.perttula@adecco.fi](mailto:mira.perttula@adecco.fi).

### Asiakaspalvelija Fressin valtakunnalliseen asiakaspalvelutiimiin

Oletko ulospäinsuuntautunut asiakaspalvelija, joka luo positiivista energiaa ympärilleen? Haluatko olla osana innostavaa ja nopeatempoista työympäristöä, jossa asiakkaan hyvinvointi on ykkösprioriteetti? Tarjoamme sinulle mahdollisuuden kehittyä asiantuntijana kotimaisessa hyvinvointikeskusketjussa. Mikäli olet asiakaspalveluhenkinen ja haluat työskennellä inspiroivien työkavereiden parissa edistäen asiakkaidemme hyvinvointia, lue lisää ja hae jo tänään!

Haemme uutta asiakaspalveluhenkistä työkaveria, jolta löytyy tunneälyn ja hyvien kuuntelutaitojen lisäksi rakkaus hyvinvointia ja liikunnallista elämäntapaa kohtaan. Tässä tehtävässä toimit asiakasrajapinnassa vastaten asiakkaiden yhteydenottopyyntöihin ja hoitaen erilaisia asiakaspalvelutehtäviä. Tiimisi palvelee asiakkaita monikanavaisesti sähköpostin, sosiaalisen median, chatin ja puhelimen välityksellä. Tärkeintä on aito innostuneisuus luoda asiakkaille elämyksiä - tässä tehtävässä autat asiakkaitamme kohti kokonaisvaltaista hyvinvointia.

Pääasiallisena työtehtävänäsi on ratkaista asiakkaiden kysymyksiä ja palautteita. Asiakaspalvelutiimi palvelee kaikkien Fressin toimipisteiden asiakkaita ja toimii tiiviissä yhteistyössä toimipisteiden vetäjien kanssa.

Viikoittainen työaika on 30-40 h/viikko. Työajat vaihtelevat arkisin klo 9-21 välillä sekä lauantaisin klo 9-18. Odotamme sinulta reipasta ja omatoimista otetta työntekoon. Osaat kartoittaa asiakkaan tarpeet ja sen perusteella tarjota oikeaa ratkaisua. Arvostamme aikaisempaa kokemusta asiakaspalvelutehtävistä. Tehtävän menestyksenkäs hoitaminen edellyttää sujuvaa suomen kielen taitoa.

Tarjoamme perusteellisen perehdytyksen, mahdollisuuden syventää osaamista osaavan tiimin tuella sekä hyvät työsuhte-edut.

Pääasialliset työtehtäväsi ovat:

- Asiakkaiden yhteydenottopyyntöihin vastaanottaminen ja ratkominen eri kanavissa
- Asiakkaiden tarpeiden kartoitus sekä neuvonta ja opastus
- Asiakaskokemuksen kehittäminen
- Lisämyyntimahdollisuuksien tunnistaminen

Odotamme sinulta:

- Aitoa halua palvella asiakkaita ratkaisukeskeisesti hektisissäkin tilanteissa
- Positiivista asennetta ja rohkeutta heittäytyä
- Erinomaiset viestintä- ja vuorovaikutustaidot

## Liite 6. Opas kuntosaliryttäjäksi



## OPAS KUNTOSALIYRITTÄJÄKSI

---

SUVI POROPUDAS

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Liiketalouden koulutusohjelma

Opinnäytetyö 2020

## Sisällys

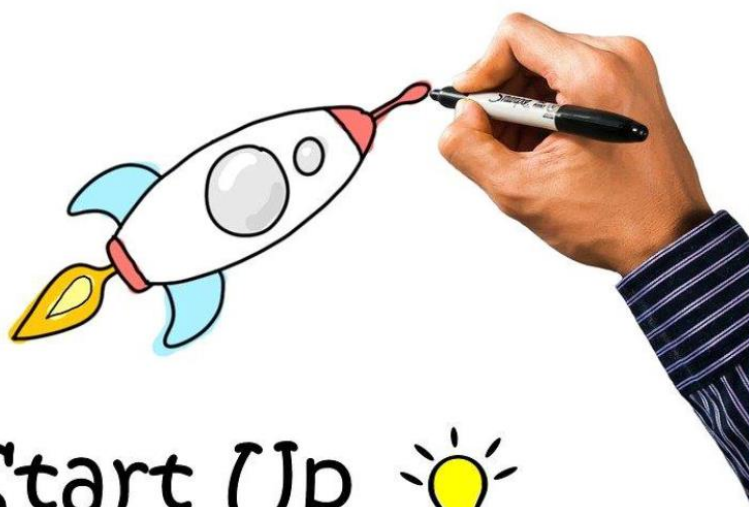
Johdanto.....	1
Kiinnostaisiko kuntosaliryttäjäys? .....	2
Tunnista ominaisuutesi .....	5
Näin perustat yrityksesi.....	7
Liiketoimintasuunnitelman työstäminen.....	9
Verkostoidu .....	11
Tunne asiakkaasi ja markkinatilanne.....	13
Millainen on taloudellinen tilanteesi?.....	15
Vinkit aloittamiseen .....	16
Lähteet.....	18


## JOHDANTO

Opas on suunnattu ensisijaisesti kaikille kuntosaliryttäjäydestä kiinnostuneille, jotka ovat pohtineet alalle lähtöä ja haaveilleet oman kuntosalirytyksen perustamisesta. Oppaan tarkoituksena on, että aloittava ryttäjä saa mahdollisimman laajan kuvan siitä, mitä yrityksen perustaminen edellyttää häntä itseltään.

Oppaaseen on koottu tietoa ryttäjäyden mahdollisuuksista ja ryttäjän ominaisuuksista, jotta ryttäjä osaa pohtia omaa soveltuvuuttaan ja vaihtoehtojaan pyrkiessään alalle. Oppaassa on käyty läpi yrityksen perustamisprosessi ja liiketoimintasuunnitelman sisältö aloittavalle liiketoiminnalle. Oppaasta löytyy tietoa verkostoitumisen tärkeydestä, asiakasarvon tuottamisesta ja markkinatilanteen sekä kilpailun selvittämisestä. Lisäksi on kerrottu pääoman tarpeen ja rahoituksen hankintamahdollisuuksista.

Loppuun on koottu erilaisia vinkkejä ja konkreettisia ehdotuksia kuntosaliryttäjäksi lähtemiseen. Lopputuloksena on syntynyt selkeä, käytännönläheinen ja johdonmukainen opas uusille aloittaville kuntosaliryttäjille.



Start Up 

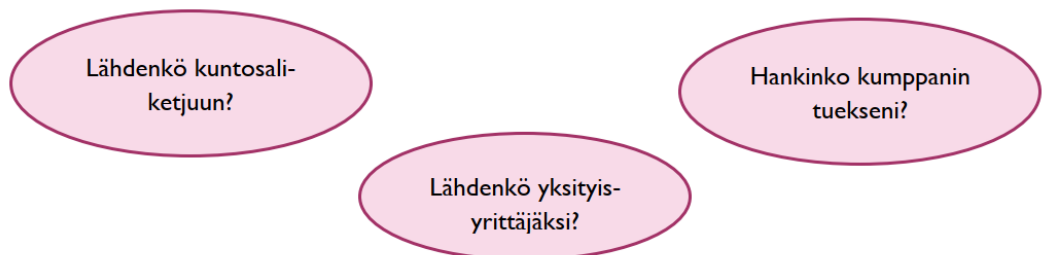
## KIINNOSTAISIKO KUNTOSALIYRITTÄJYYS?

### Ennen yrityksen perustamista sinun tulee pohtia seuraavia asioita:

- Onko sinusta yrittäjäksi?
- Haluatko tehdä töitä itsellesi vai toisen palveluksessa?
- Oletko valmis heittäytymään työhösi antaumuksella?
- Oletko valmis rakentamaan yrityksen itse alusta alkaen ja kulkemaan vaikeuksien yli?

Työ yrittäjänä on monipuolista, antoisaa ja antaa mahdollisuuden toteuttaa itseään, mutta samalla yrittäjyys on sitovaa ja aikaa vievää. Sinun on pohdittava riittääkö aikasi ja energiasi uuden yrityksen rakentamiseen. Lisäksi sinun tulee miettiä, miten yhdistät vapaa-ajan ja työt keskenään säilyttääksesi niiden tasapainon.

### Kun pohdit kuntosaliryttäjyyttä, tulee sinun miettiä seuraavia kysymyksiä:



Kumppanin hankintaa tulee pohtia vakavasti, sillä toisella osapuolella täytyy olla vahvuuksina markkinointi, taloushallinto ja hänen tulee olla valmis tekemään bisnestä. Tällöin toisella osapuolella voi olla palo ja suuri kiinnostus liikuttaa ihmisiä.

Yksityisyrittäjänä osaamisen täytyy olla riittävää ja hyvää. Kumppanin hankinta on suositeltavaa. Yksityisyrittämiseen tarvitsee myös paljon pääomaa. Tästä tarkemmin luvussa: Millainen on taloudellinen tilanteesi. Yksityisyrittäjänä sinun tulee pärjätä yksin tai kumppanin kanssa ja hankkia itse liiketilat, laitteet, yhteistyökumppanit ja asiakkaat. Luoda yritykselle uusi brändi ja kehittää toimiva liiketoimintasuunnitelma.

Miettiessäsi yrittäjyyttä kuntosaliketjuissa, tulee sinun pohtia, lähtisitkö Franchise-kuntosaliketjuun, joita ovat esimerkiksi EasyFit ja LadyLine vai vaikkapa Suomessa toimivaan Ole.Fit ketjuun, joka hieman eroaa Franchise-ketjun toiminnasta erilaisin säädöksin.

**Näiden kysymysten avulla voit pohtia sovitko ketjuyrittäjäksi:**

<b>Kysymykset</b>	<b>Vastaukset</b>
Haenko yritystoiminnalla pääasiassa liiketaloudellista tuottoa vai haluanko päästä toteuttamaan itseäni ja ideoitani?	
Olenko sosiaalinen ja haluanko tehdä yhteistyötä muiden ketjun ihmisten kanssa?	
Tunnenko ketjun toimintamallin?	
Tiedänkö ketjun antamat hyödyt ja huonot puolet?	
Pystynkö sitoutumaan ketjuyhteistyöhön ja toimimaan asetettujen käytäntöjen mukaisesti sekä tekemään sopimuksen jopa yli kymmeneksi vuodeksi?	
Olenko valmis käyttämään toisten suunnittelemaa brändiä ja edustamaan sitä arvokkaasti?	
Pystynkö luottamaan toisten tukeen, osaamiseen ja resursseihin?	
Onko minulla taidot johtaa muita ihmisiä ja osaanko itse olla johdettavana?	
Olenko valmis maksamaan liittymis-, yhteistyö- ja markkinointimaksuja?	
Tiedostanko, että menestys on kiinni itsestäni huolimatta siitä, mitä etuja ja tukea saan ketjulta?	

### Kuntosaliketjun hyvät puolet

- Taloudellisesti itsenäinen yritys
- Valmis brändi
- Testattu ja toimiva liiketoimintakonsepti
- Apu toiminnan aloittamisessa (tila ja laitteiden hankinta)
- Ketjun tuki koko toiminnan ajan
- Markkinoiden suunnittelu ja toteutus
- Taloushallinnon ja rahoituksen järjestäminen
- Koulutuksen ja kehitystuen tarjonta
- Yrittäjälle taloudellinen vaihtoehto
- Pienempi riski
- Turvallinen toiminta

### Kuntosaliketjun huonot puolet

- Sopimuksien ja asetettujen käytäntöjen noudattaminen
- Liittymis-, yhteistyö- ja markkinointimaksut
- Maksujen tulkintoihin liittyvät ongelmat (maksujen suuruus ja vaikutus tulokseen)
- Yrittäjän riippuvaisuus toisten osaamisesta, tuesta ja resursseista
- Rajoitettu toiminta (laatustandardit ja päätökset)
- Pitkän aikavälin sopimukset
- Valmiin konseptin puutteellisuus

### Ole.fit kuntosaliketjun erovaisuudet perinteisiin Franchise-ketjuihin:

- Yrittäjällä on paljon päätäntävaltaa ja vapaus tehdä päätöksiä itse
- Lisenssimaksu ei ole liikevaihtosidonnainen
- Liikeidea suunnitellaan yhdessä yrittäjän kanssa kyseiseen markkinaan
- Toimipisteessä voi olla täydenpalvelun kuntokeskus tai pelkkä kuntosali
- Ketjun kuntosaleilla ei ole liittymis- tai palvelumaksuja, vaan asiakkaille tarjotaan ilmainen tutustumiskäynti



## TUNNISTA OMINAISUUTESI

Yrittäjyyden ensimmäisten pohdintojen jälkeen sinun tulee miettiä omaa soveltuvuuttasi kuntosalialalle, sillä persoonalla on vaikutusta menestymiseesi. Tämän vuoksi sinun on mietittävä sopivatko luonteenpiirteesi yrittäjän elämäntapaan. Kuntosaliyrittäjällä on hyvä olla seuraavanlaisia ominaisuuksia ja luonteenpiirteitä:

Periksiantamaton	Päätäväinen	Määrätietoinen	Valmius tehdä paljon töitä
Stressinsietokykyinen	Organisointikykyinen	Yrittäjähenkinen	Paineensietokykyinen
Myyntihenkinen	Motivoitunut	Aito kiinnostus	Johtajahenkinen
Hyvä asenne	Pitkät hermot	Luova	Rohkea

Tunnistatko itsesi yllä olevista kohdista? Näillä ominaisuuksilla ja luonteenpiirteillä yrittäjällä on hyvät mahdollisuudet menestyä.

Omien ominaispiirteiden lisäksi tulee sinun miettiä, millainen on koulutus- ja työkokemustautasi ja mitä tietoa ja taitoja sinun pitää hankkia lisää.

- Oletko käynyt liikunnanohjaajan koulutusta?
- Oletko opiskellut kaupallista alaa?
- Oletko käynyt muita lyhytaikaisia kursseja, kuten Personal Trainer -koulutuksen tai esimerkiksi painonnosto- ja kahvakuulaohjaajankursseja?
- Oletko työskennellyt kuntokeskuksissa tai kaupallisella puolella?
- Oletko tehnyt myynnin- ja markkinoinnin tehtäviä työksesi?

Muita hyödyllisiä taitoja:

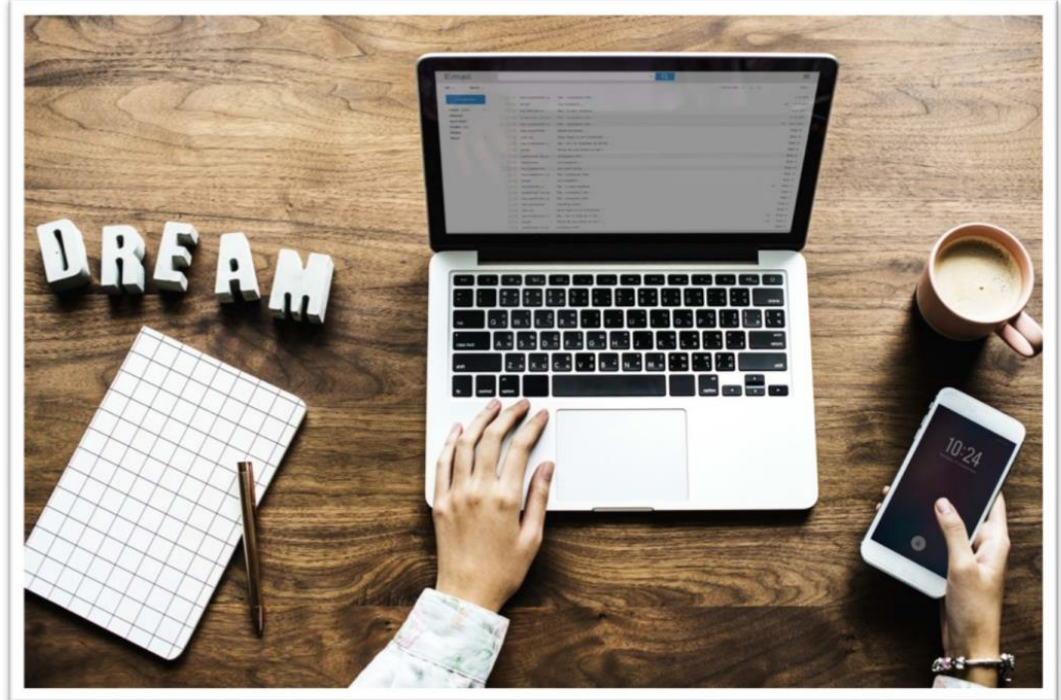
- Onko sinulla hyvät kommunikointitaidot?
- Osaatko myydä ja markkinoida palveluasi?
- Löytyykö sinulta talouden ymmärtämistä?
- Tunnetko toimialaa entuudestaan?

Kaikkia edellä mainittuja asioita sinulla ei tarvitse olla heti, sillä kukaan ei synny yrittäjäksi. Tarkoituksena on, että näiden kysymysten avulla saat arvioitua omaa osaamistasi. Tunnistat, mitkä ovat omat vahvuutesi ja heikkoutesi. Tiedostat, millaista koulutus- ja työkokemusta voit hankkia lisää itsellesi, jotta ammatillinen osaamisesi vahvistuu. Työkokemusta voi lisätä esimerkiksi työskentelemällä kuntokeskuksissa asiakaspalvelijana. Siihen ei tarvitse tiettyä koulutusta. Jos haluat työskennellä Personal Trainerina, on sinun käytävä liikunnallinen koulutus, kuten liikunnanohjaaja AMK, fysioterapeutti tai vuoden pituinen Personal Trainer -koulutus. Tällä yhdistelmällä saat koulutettua itseäsi ja lisättyä työkokemustasi alalla.

**Yrittäjätyypiltäsi** voit olla alla olevista henkilöistä kumpi vain, sillä yrittäjän ulkonäöllä ei ole merkitystä yrityksen menestymiseen. Voit olla hyvin urheilullinen ja elämäntapaliikkuja tai tavallinen yrittäjähenkinen ihminen.



## NÄIN PERUSTAT YRITYKSESI



**Kun lähdet perustamaan yritystä, sinun tulee perehtyä yrityksen kolmeen perustamisvaiheeseen.**

### **Liikeidean kehittäminen**

- Ensimmäiseksi sinun tulee suunnitella ja kehittää yrityksellesi oma liikeidea
- Liikeidean tulee täyttää asiakkaiden tarpeet ja tavoitteet
- Liikeidea voi olla esimerkiksi asiakkaalle tuotettu palvelu, kuten kuntosalipalvelut
- Apuna suunnitteluun voit käyttää yhteistyökumppaneita ja heidän ideoitaan
- Sinun tulee saada herätettyä mahdollisten rahoittajien ja sijoittajien kiinnostus



### **Liiketoiminnan suunnittelu**

- Seuraavaksi sinun on laadittava suunnitelmat ja budjetit yrityksen toimintaa varten
- Miettiä, keitä asiakkaita yritykselle tavoittelet
- Päittää hinnoittelusta ja arvioida suunnitteluvaiheen kustannukset
- Selvittää markkinoiden ja kilpailun tilanne sekä päättää kuntosalin sijainti

- Pohtia mahdollisia riskejä ja niiden rajoittamista
- Vakuuttaa rahoittajat ja mahdolliset sijoittajat yrityksen toiminnan tehokkuudesta ja menestymisestä

#### **Perustaminen ja kasvu**

- Viimeisenä sinun tulee lähteä toteuttamaan yritysideaasi
- Perustaa yritys ja järjestää palvelut
- Mainostaa ja hoitaa suhdetoimintaa
- Saapua markkinoille ja asettua mukaan kilpailuun
- Myöhemmässä vaiheessa kehittää palveluja ja ehkä jopa kasvattaa yritystäsi



## LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TYÖSTÄMINEN

Yrityksen perustamisen toinen vaihe on liiketoiminnan suunnittelu, johon kuuluu liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Sinun tulee suunnitella ja laatia kirjallinen kuvaus yrityksen liiketoiminnan kokonaisuudesta. Kun suunnittelet liiketoimintasuunnitelmaa, tulee sinun arvioida omia voimavaroja, testata ja rajata liikeidea sekä paneutua kokonaisuuden hahmottamiseen. Sinun tulee määrittää yrityksen tehtävä, tarkoitus ja päämäärä. Lisäksi sinun tulee selvittää liiketoimintasuunnitelmaa koskevat kysymykset: Missä olet tällä hetkellä? Mihin olet menossa ja minkä vuoksi? Miten pääset valitsemaasi päämäärään? Millaisia laskelmia sinun tulee tehdä?

**Liiketoimintasuunnitelmasta tulee käydä ilmi seuraavat asiat:**



Taloudelliset laskelmat ovat erittäin olennainen osa liiketoimintasuunnitelmaa. Vain niiden avulla rahoittajat saadaan vakuutetuksi. Tämän vuoksi sinun tulee laatia erilaisia laskelmia. Investointisuunnitelman avulla voit pohtia, kuinka paljon toiminnan aloittaminen vaatii rahaa. Kannattavuuslaskelman avulla voit arvioida, kuinka paljon syntyy tuloja ja kuluja sekä riittääkö rahasi elämiseen. Kassavirtalaskelman avulla saat selvitettyä, kuinka paljon sinun täytyy myydä palveluita, jotta maksut saadaan katettua.



#### **Tehtäviä liiketoiminnan suunnittelussa**

- Arvioi toimintaympäristöä eli markkinatilannetta
- Kartoita toimialan mahdollisuudet, markkinoiden nykytilanne ja kehittymismahdollisuudet
- Pohdi SWOT-analyysin avulla yrityksesi vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia
- Tee valintoja palvelun, toimintatapojen ja verkostoitumisen suhteen
- Aseta uusia päämääriä ja tavoitteita alkavalle yritystoiminnallesi

#### **Muut hyödyt**

Suunnitelmasta on paljon hyötyä sinulle itsellesi. Voit käyttää sitä apuna, kun pohdit investointeihin, koulutukseen, henkilöstöön ja mainontaan koskevia päätöksiä. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitset myös, kun hankit yrityksellesi rahoitusta. Sinun tulee vakuuttaa sijoittajat antamalla heille luotettava kuva yrityksestäsi. Voit käyttää suunnitelmaa kasvun ja kehityksen vaiheessa sekä strategiaa työstettäessä. Uusien palveluiden ja asiakaskohderyhmien suunnittelussa voit käyttää myös apuna kehittämäsi suunnitelmaa.

## VERKOSTOIDU

Seuraavaksi sinun tulee miettiä verkostoitumista alan muiden kuntosaliryittäjien kanssa. Yhteistyön tekeminen alan ihmisten kanssa on hyvin tärkeää, sillä heiltä voit kysyä neuvoa ja saada vinkkejä omaa toimintaasi varten. Mahdollisiin yhteistyökumppaneihin voit tutustua käymällä erilaisissa tapahtumissa ja seminaareissa. Yhteistyökumppanit voivat olla saman alan ryittäjiä tai toistensa kanssa kilpailevia yrityksiä. Kaikkea ei tarvitse tehdä itse vaan voit käyttää apuna muiden asiantuntemusta ja kokemusta alalta.



### Mahdollisia yhteistyökumppaneita

- Urheilukaupat (Intersport, Stadium, TopSport, XXL Sports & Outdoor)
- Compactfit
- Omasali
- Qicraft/Technogym
- Gfitness
- Ryhmäliikuntaohjaajat
- Personal Trainerit
- Hierojat
- Rahoittajat
- Kirjanpito- ja tilintalouden yritykset
- Siivous- ja ilmastointilaittefirmat

Kun lähdet perustamaan yritystä, tarvitset laadukkaat kuntosalilaitteet ja hyvät saliratkaisut. Näitä tarjoaa **Compactfit**. He auttavat sinua rakentamaan salin niin, että tilan hyöty saadaan maksimituotua. Heidän laajasta tuotevalikoimastaan löytyy esimerkiksi erilaiset laitteet ja välineet, penkit, levytangot ja levypainot, kahvakuulat ja käsipainot sekä muita oheistarvikkeita. Lisäksi he tarjoavat liikunta-alasta kiinnostuneille verkkovalmennusta ja erilaisia koulutuksia, kuten Movement Coach ja Personal Trainer -koulutukset.

Toisena ratkaisuna voit lähteä tekemään yhteistyötä Suomalaisen **Omasali**-yrityksen kanssa. Kuntosalilaitteiden ja ratkaisujen lisäksi he tarjoavat apunsa toimitilojen etsinnässä, markkinoinnissa, liiketoimintasuunnitelman laatimisessa ja laitehankintojen rahoittamisessa. Heiltä saat käyttöösi, ilmaisen aloittavan ryittäjän kuntosaliooppaan.

Voit myös hankkia kuntosalilaitteet ja tarvikkeet tunnetulta **Gfitness** maahantuojalta. Heillä on 35 eri brändiä ja laaja tuotevalikoima, joka sisältää yli 100 000 erilaista tuotetta. Kuntosalilaitteiden ja varusteiden lisäksi he maahantuovat harjoitusohjelmia, lattiapinnoitteita, huone- ja toimistokalusteita. Asiantuntevaa henkilöstöä sijaitsee Suomessa, Virossa, Latviassa ja Liettuassa.

Lisäksi sinun tulee miettiä, haluatko tarjota asiakkaillesi henkilökohtaista ohjausta. Aikasi ei riitä kaiken tekemiseen yksin, jolloin kumppaneiden hankinta tulee tarpeeseen. Asiakkaat arvostavat räätälöityä palvelua. Yhteistyökumppaniksi sinun kannattaa hankkia **Personal Trainer**, joka toimii omalla toiminimellä. Tällöin sinun ei tarvitse palkata heti tiettyä ihmistä työhön. Heillä voi olla valmiiksi liikunnanalan koulutus tai he ovat voineet käydä erilaisia kursseja ammatillisen osaamisen takaamiseksi.

**SKY ry** on Suomen kunto- ja terveystuotekeskusten toimialajärjestö. Järjestön tarkoituksena on turvata ja viedä eteenpäin alan yrittäjyyttä. Jäseneksi voivat liittyä yrittäjät, jotka työskentelevät kunto- ja terveystuotekeskus-alalla. Voit liittyä jäseneksi SKY:n verkkosivuilla. Jäsenenä saat käyttöösi kattavan palvelupaketin, joka sisältää esimerkiksi yrittäjäjäsenlehden, uutiskirjeen, neuvontapalvelut ja asiakirjapankin.



## TUNNE ASIAKKAASI JA MARKKINATILANNE

### Asiakkaat

Ennen toiminnan aloittamista sinun tulee tehdä asiakaskartoitusta ja löytää tärkeimmät asiakkaat yritystoiminnallesi. Sinun tulee selvittää, missä asiakkaat sijaitsevat ja miten heidät tavoitat. Pohdittavaksi tulee: Millaisia asiakasryhmät ovat ammatin, tulotason, iän, elämäntapojen ja harrastuksien suhteen? Mitkä asiat vaikuttavat asiakkaan ostopäätöksiin? Sinun tulee tunnistaa asiakkaiden tarpeet, jotta voit tarjota heille sitä vastaavaan hyödyn.

### Asiakkaiden ostopäätöksiin vaikuttavat tekijät:

#### Sijainti

- Kriteeri 1
- Asiakkaat sijaitsevat enintään 12 min. ajomatkan päässä (vain pk-seutu)

#### Palvelu

- Kriteeri 2
- Kuntosali
- Ryhmäliikunta
- Henkilökohtainen ohjaus

#### Hinta

- Hyvä hinta-laatusuhde
- Kilpailukelpoiset hinnat
- 10 x kortit
- Ei sitovaa vuosijäsenyyttä

#### Oheispalvelut

- Hieronta
- Solarium
- Lapsiparkki
- Lisäravinteet

#### Muut tekijät

- Kuntosalin koko
- Aukioloajat
- Viihtyvyys ja siisteys
- Hyvät pukuhuoneet, peseytymistilat ja vessat

#### Kuntosalin varustus

- Laaja ja monipuolinen valikoima laitteita
- Aerobiset laitteet
- Kattava vapaapainoalue

Näiden vinkkien avulla voit lähteä pohtimaan arvon tuottamista asiakkaalle. Apuna voi käyttää myös **asiakasarvokarttaa** (Value proposition canvas), jonka avulla tunnistat asiakkaan arvot ja tarpeet. Asiakasarvokartta muodostuu kahdesta osasta, asiakasprofiilista ja arvokartasta, joiden avulla rakennat asiakkaan toiveita vastaavan palvelun arvolutupauksen muodossa.

### Markkinatilanne

Kun tiedät asiakaskuntasi, sinun tulee kohdentaa markkinointi oikealle kohderyhmälle sekä selvittää toimialan markkinatilanne ja kilpailijoiden määrä. Jos kilpailijoita on paljon, sinun tulee miettiä, kuinka erottua markkinoilla. Markkinat muuttuvat jatkuvasti, joten se edellyttää sinulta palveluiden kehittämistä ja liiketoiminta osaamista. Erottuaksesi markkinoilla sinun täytyy olla aktiivinen. Pohdi miten saavutat asiakkaasi ja millaisia markkinoinninkanavia käytät.

### Yleisimmät markkinoinninkanavat

- Facebook
- Instagram
- Google
- Yrityksen verkkosivut
- Jalkautuminen
- Edustuspäivät kauppakeskuksissa
- Asiakassähköposti ja puhelin



Sinun on perehdyttävä alan kilpailijoiden tarjoamiin palveluihin ja heidän tapoihinsa markkinoida palveluaan, jotta osaat erottautua markkinoilla. Sinun kannattaa myös selvittää heidän vahvuutensa ja heikkoutensa sekä missä he sijaitsevat. Lisäksi kannattaa tutkia, mitä keinoja he käyttävät kilpailuun, markkinointiin ja hinnoitteluun. Tarkastele vielä lopuksi yrityksien kokoa ja miten ne eroavat toisistaan.



## MILLAINEN ON TALOUDELLINEN TILANTEESI?

Ennen yrityksen perustamista sinun täytyy selvittää yrityksen rahoitustarve ja miten rahoitat toiminnan. Rahoitusta suunniteltaessa sinun tulee perehtyä yrityksen kannattavuuteen, vakavaraisuuteen, tuottavuuteen ja maksuvalmiuteen. Pohdi seuraavia asioita:

- Kuinka paljon sinulla on omaa pääomaa käytettävissä?
- Rahoitatko toimintaa vieraalla pääomalla eli pankkilainalla?
- Etsitkö yksityisiä sijoittajia rahoittamaan toimintaa?
- Haetko starttirahaa toiminnan aloittamiseen?
- Haetko julkista avustusta, kuten työ- ja elinkeinokeskuksen tukia?



Jos tarkoituksenasia on lähteä esimerkiksi Ole.fit-kuntosaliketjuun yrittäjäksi, pääomatarpeen määrä riippuu täysin kuntokeskuksen koosta ja kulurakenteesta. Toimitilan ollessa 2000 neliön suuruinen, pääoman tarve on noin 500 000 euroa. Huomattavasti pienemmissä hankkeissa pääomaa tarvitaan alle 100 000 euroa ja jopa 50 000 euroa voi riittää toiminnan aloittamiseen.

Kun olet tehnyt päätökset toiminnan rahoittamiselle, sinun tulee laatia alla olevassa taulukossa esitettyjä suunnitelmia.

Suunnitelmat	Sisältö
Investointisuunnitelma (rahantarve ja rahanlähteet toiminnan aloittamiselle)	Toimitilan kunnostus, toimitilan vuokra, laitteet, tarvikkeet, asennukset, puhelin, rekisteröintimaksu
Budjetti (kannattavuuden seurantaan)	Arvioidut tulot ja menot

Lisäksi sinun tulee huomioida, että yrityksen pyörittämisestä syntyy juoksevia menoja, kuten vakuutusmaksut ja palkkakustannukset. Näihin sisältyy myös ulkopuoliset omalla toiminimellä toimivat ohjaajat ja Personal Trainerit, jotka laskuttavat palveluistaan. Lisäksi maksettavaksi syntyy kiinteistö-kustannukset, toimitilan vuokra, nimen- ja nettisivujen rekisteröinti, internet- ja puhelinkulut, sähkölaskut, markkinointikulut, vesi- ja siivouskulut sekä laitteet, jos ne ovat hankittu leasingilla. Tuottoja syntyy vasta muutamien kuukausien kuluttua ja pääasiassa ne koostuvat kuukausittaisista jäsenmaksuista ja mahdollisista PT-palveluista. Lisätuottoja voit saada esimerkiksi oheispalveluista ja lisäravinteiden myynnistä.

## VINKIT ALOITTAMISEEN

- Yrittäjätetit – Sovinko yrittäjäksi? Yrittäjätestejä voit tehdä osoitteessa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajatesti> (täältä voit ladata oppaan yrityksen perustamiseen). <http://yrittajyystesti.yrityssuomi.fi/index.php/survey/index/sid/333654/newtest/Y/lang/fi>. <https://yesverkosto.fi/materiaalit/yrittajyystesti>.
- Ole.fit ketjuyrittäjyys – Suosittelen tätä yrittäjyyden muotoa, sillä ketjulta saa paljon tukea toiminnan aloittamiseen ja yrityksen pyörittämiseen. Heidän verkkosivuiltaan löydät lisätietoa asiasta: <https://www.ole.fit/fit-yrittajaksi/>.
- Lukusuositus – Henri Laakson kirja: Franchising: Malli yrittäjyyteen ja ketjunrakentamiseen
- Koulutukset – Vahvista osaamistasi käymällä erilaisia koulutuksia, kuten Liikunnanohjauksen peruskurssi, Liiketalouden koulutus tai Personal Trainer koulutus. Lisätietoa löydät heidän verkkosivuiltaan:  
  
<https://vierumaki.fi/koulutukset/lop>  
<https://www.haaga-helia.fi/fi/koulutus/ammattikorkeakoulututkinnot/liiketalouden-koulutus-tradenomi-amk>  
[https://www.trainer4you.fi/fi/koulutukset/personal-trainer-koulutus/?gclid=CjwKCAjwsMzz-BRACEiwAx4ILG\\_GI5X-atkwX5wQiZHw0LIDGpyXBTa82RdkSS2Lfc4A59jRx9IxHhoCapQQAuD\\_BwE](https://www.trainer4you.fi/fi/koulutukset/personal-trainer-koulutus/?gclid=CjwKCAjwsMzz-BRACEiwAx4ILG_GI5X-atkwX5wQiZHw0LIDGpyXBTa82RdkSS2Lfc4A59jRx9IxHhoCapQQAuD_BwE)
- Verkostoituminen – Tutustu lisää mahdollisiin yhteistyökumppaneihin täältä:  
  
<http://www.compactfit.com/category/46/>  
<https://omasali.fi/kuntosaliyrittajaksi/>  
<https://gfitness.fi/>
- Asiakkaat – Tee päätökset tarkkaan. Pohdi missä kuntosalisi sijaitsee ja millaisia palveluja tarjoat asiakkaille.
- Markkinointikanavat – Markkinoi palvelujasi aktiivisesti vähintään sosiaalisen median kautta, kuten Facebookissa ja Instagramissa.
- Talous – Suunnittele toiminta tarkasti ja realistisesti omien mahdollisuuksien ja taloudellisen tilanteesi mukaan.

- Talous – Suunnittele toiminta tarkasti ja realistisesti omien mahdollisuuksien ja taloudellisen tilanteesi mukaan.
- Starttiraha – Starttirahaa kannattaa hakea, sillä se tukee taloudellista tilannettasi ja vaikuttaa mahdollisuuteesi nostaa palkkaa. Starttirahaa tulee hakea ennen yrityksen merkitsemistä kaupparekisteriin. Kuukaudessa tukea saat noin 700 euroa ja sitä voit hakea TE-toimiston puhelinpalvelun ja yritysneuvojan kautta. Löydät lisätietoa verkkosivulta: [https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan\\_yrittajan\\_palvelut/starttiraha/index.html](https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html).



---

JÄIKÖ JOTAIN KYSYTTÄVÄÄ? OLE YHTEYKSISSÄ NIIN KERRON MIELELLÄNI LISÄÄ.

Oppaan laatija: Suvi Poropudas

Puh. 040 5072611

[suvi.poropudas@gmail.com](mailto:suvi.poropudas@gmail.com)

## LÄHTEET

- Compactfit 2015. Oletko perustamassa omaa salia? Luettavissa: <http://www.compactfit.com/category/46/>. Luettu 21.3.2020.
- Freesvg 2019. Fitness woman. Free SVG. Luettavissa: <https://freesvg.org/fitness-woman>. Luettu 12.3.2020.
- Gfitness 2020. Luovat ja asiantuntevat fitness-ratkaisut. Luettavissa: <https://gfitness.fi/>. Luettu 21.3.2020.
- Haaga-Helia 2020. Liiketalouden koulutus, Tradenomi (AMK), Helsinki ja Porvoo. Luettavissa: <http://www.haaga-helia.fi/fi/koulutus/ammattikorkeakoulututkinnot/liiketalouden-koulutus-tradenomi-amk>. Luettu 19.3.2020.
- Laakso, H. 2005. Franchising: Malli yrittäjyyteen ja ketjunrakentamiseen. Edita. Helsinki.
- Ole.fit 2020. Sinustako kuntokeskusyrittäjä? Luettavissa: <https://www.ole.fit/fit-yrittajaksi/>. Luettu 19.3.2020.
- Omasali. s.a. Kuntosaliryttäjäksi? Luettavissa: <https://omasali.fi/kuntosaliryttajaksi/>. Luettu 21.3.2020.
- Piqsels. s.a. Royalty free social marketing photos free download. Luettavissa: <https://www.piqsels.com/en/public-domain-photo-jsigc>. Luettu 18.3.2020.
- Piqsels. s.a. Vapaata voiton merkki- kuvaa. Luettavissa: <https://www.piqsels.com/fi/public-domain-photo-zraha>. Luettu 18.3.2020.
- Pixabay 2020. Avain – Ilmainen kuva Pixabayssa. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/illustrations/avain-ratkaisu-vastaus-p%C3%A4%C3%A4sy-1020134/>. Luettu 21.3.2020.
- Pixabay 2020. Business Plan Tree – Free image on Pixabay. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/illustrations/liiketoiminta-suunnitelman-puu-4197349/>. Luettu 13.3.2020.
- Pixabay 2020. Facebook kuvake symboli – Ilmainen vektorigrafiikka Pixabayssa. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/illustrations/facebook-kuvake-symboli-media-3383596/>. Luettu 18.3.2020.
- Pixabay 2020. Google plus sosiaalisen – Ilmainen valokuva Pixabayssa. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/photos/google-google-plus-sosiaalisen-2815915/>. Luettu 18.3.2020.
- Pixabay 2020. Idea kuvake polttimo – Ilmainen kuva Pixabayssa. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/illustrations/idea-kuvake-polttimo-luovuus-2558678/>. Luettu 12.3.2020.
- Pixabay 2020. Kuntokeskus levypainot koulutus – Ilmainen valokuva Pixabayssa. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/photos/kuntokeskus-levypainot-koulutus-594143/>. Luettu 7.3.2020.
- Pixabay 2020. Käynnistyksen raketti – Ilmainen kuva Pixabayssa. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/illustrations/k%C3%A4ynnistyksen-raketti-liiketoiminta-4735778/>. Luettu 12.3.2020.
- Pixabay 2020. Käynnistyä Start Up Kasvu – Ilmainen valokuva Pixabayssa. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/photos/k%C3%A4ynnisty%C3%A4-start-up-3205494/>. Luettu 13.3.2020.
- Pixabay 2020. Palapeli Yhteistyö Yhdessä – Ilmainen valokuva Pixabayssa. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/illustrations/palapeli-yhteisty%C3%B6-yhdess%C3%A4-yhteys-1020425/>. Luettu 12.3.2020.

Pixabay 2020. Tiimi – Ilmainen kuva Pixabayssa. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/illustrations/tiimi-k%C3%A4det-mestys-taidot-4864038/>. Luettu 14.3.2020.

Pixabay 2020. Ylipainoinen – Ilmainen kuva Pixabayssa. Luettavissa: <https://pixabay.com/fi/illustrations/l%C3%A4skirasvaa-ylipainoinen-mies-4510771/>. Luettu 12.3.2020.

Pxfuel. s.a. Royalty-free social marketing photos free download. Luettavissa: <https://www.pxfuel.com/en/free-photo-oiufs>. Luettu 18.3.2020

Pxhere. s.a. Ilmaisia kuvia. Luettavissa: <https://pxhere.com/fi/photo/1442715>. Luettu 12.3.2020.

Pxhere. s.a. Ilmaisia kuvia. Luettavissa: <https://pxhere.com/fi/photo/1403215>. Luettu 12.3.2020.

Pxhere. s.a. Ilmaisia kuvia. Luettavissa: <https://pxhere.com/fi/photo/1282995>. Luettu 13.3.2020.

Te-Palvelut 2020. Startti raha – aloittavan yrittäjän tuki. Luettavissa: [https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan\\_yrittajan\\_palvelut/starttiraha/index.html](https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html). Luettu 19.3.2020.

Trainer4you 2020. Kiinnostaako Personal Trainerin ammatti? Luettavissa: [https://www.trainer4you.fi/fi/koulutukset/personal-trainer-koulutus/?gclid=CjwKCAjwsMzzBRACEiwAx4ILG\\_GI5X-atkwX5wQiZHw0lLIDGpyXBTa82RdkSS2Lfc4A59jRx91xHhoCapQQAvD\\_BwE](https://www.trainer4you.fi/fi/koulutukset/personal-trainer-koulutus/?gclid=CjwKCAjwsMzzBRACEiwAx4ILG_GI5X-atkwX5wQiZHw0lLIDGpyXBTa82RdkSS2Lfc4A59jRx91xHhoCapQQAvD_BwE). Luettu 19.3.2020.

Vierumäki 2020. Liikunnanohjauksen peruskurssi. Luettavissa: <https://vierumaki.fi/koulutukset/lop>. Luettu 19.3.2020.

Yesverkosto 2020. Testaa: Millainen yrittäjä olisit? Luettavissa: <https://yesverkosto.fi/materiaalit/yrittajyydesti>. Luettu 19.3.2020.

Yrittäjät. s.a. Yrittäjätesti. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajatesti>. Luettu 19.3.2020.

Yritys – Suomi. s.a. Testaa yrittäjäpersoonasi. Luettavissa: <http://yrittajyydesti.yrityssuomi.fi/index.php/survey/index/sid/333654/newtest/Y/lang/fi>. Luettu 19.3.2020.